

・景気の先行きに対する判断理由

景気の先行きに対する判断の理由について、その主だったもの及び特徴的と考えられるものを取りまとめると以下のとおりであった。

1. 北海道（地域別調査機関：（株）北海道二十一世紀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		スーパー（店長）	・売上が2か月連続で伸びており、競合店の話でも、売上が下げが止まったと聞く。
		一般レストラン（スタッフ）	・3月以降、前年を超える売上が続いており今後も期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・7月、8月の予約が前年をやや上回っており、入り込み客の増加が期待できる。
		観光型ホテル（スタッフ）	・サッカーワールドカップやYOSAKOIソーラン祭が終了し、観光シーズンに向けてゆっくり旅行しようとする機運がみられる。
		通信会社（企画担当）	・今後3か月の間に、新商品が次々に投入されるので、消費が喚起されると期待している。
	変わらない	美容室（経営者）	・3か月連続で前年実績を上回る売上の好調さに加え、客との会話で最近「景気が悪いね」という言葉があまり聞かれなくなった。
		スーパー（店長）	・ボーナスの支給額が減少し、消費者の購買が益々引き締められる。
		スーパー（企画担当）	・競合店との厳しい価格競争が続いており、また、販売点数も回復力に欠ける。
		衣料品専門店（店員）	・サッカーワールドカップが終了し、客が落ち着いた買物をするようになり、来客数がやや増加し、婦人服の売上が増加すると見込まれるが、紳士服の落ち込みが著しい状況であり、全体的にみると売上が伸びる見通しを立てられない。
		住関連専門店（営業担当）	・商品単価が低下しても、売上を確保できるほどの来客数の増加が期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・札幌市外や道外からの客に早め予約が増加し、個室利用も時々予算額が大きい案件が入っているが、全体的にみると大きな変化とはいえない。
		スナック（経営者）	・来客数の動きに変化がない。
		旅行代理店（従業員）	・高額な旅行需要の減退が続いている。
		タクシー運転手	・規制緩和に伴い、新規参入や車両数の増加が見込まれ、競争が益々厳しくなり、利用客の増加を期待できない。
		美容室（経営者）	・衝動的にサービスを注文したり、店販品を購入するような動きがみられない。
		やや悪くなる	一般小売店〔土産〕（店員）
	百貨店（売場主任）		・来客数が減少する中で、高額品の動きが非常に鈍くなってきている。
	スーパー（店長）		・6月の来客数の減少は、サッカーワールドカップの影響による一過性の要因と判断しているが、一品単価が下げ止まっておらず、今後、来客数が増加しても売上の確保が困難になる。
	コンビニ（エリア担当）		・週末の売上を確保できない現状からみて、夏期の行楽シーズンが到来しても例年のような売上の増加を期待できない。
	衣料品専門店（店長）		・明るい見通しがある客が少なく、いつ失業するかわからないという客も多い。
	設計事務所（所長）		・公共工事の動きが活発になってきたが、これは時期がずれただけであり、重なった仕事をこなすことが出来ず下請けに回す分、売上が減少する。
	住宅販売会社（従業員）		・土地価格の値下がり傾向が続いており、来客数の増加が見込めない。
	悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・天候不順が予想されており、来客数の減少が見込まれる。
		スナック（経営者）	・業者の指名停止や国家公務員の倫理法なり、観光客の目減りなりが異常に響いている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		通信業（営業担当）	・新規案件、問い合わせ件数がともに増加傾向であり、新たな試みを検討する客の動きもある。
		通信業（営業担当）	・2か月続いて受注状況が上向いており、今後も同様に推移すると見込まれる。
		その他サービス業〔システムハウス〕（経営者） その他企業〔コンベンション担当〕（従業員）	・大型案件が立ち上がる可能性が高い。また、そのような話が複数ある。 ・売上が前年並みに回復する動きがみられ始めている。
	変わらない	家具製造業（経営者）	・東京地域への販売では高級品の一部に回復がみられるが、関西以西は依然として悪い状況である。
		金属製品製造業（統括）	・主要取引先である住宅業界で、着工数が前年を大きく下回る状況が続いている。また、大型建築工事の分野も低迷している。
		輸送業（支店長）	・道内主要貨物に好転する材料がなく、建材等輸入物資も在庫調整局面にある。また、公共投資関連の発注が出遅れている。
		金融業（企画担当）	・道内産業に大きなウエイトを占める建設業界で、公共事業の秋枯れを懸念する声強い。
	やや悪くなる	その他サービス業〔建設機械リース〕（支店長）	・公共工事関連が減少する中で、それをカバーするためのビジネス展開の動きが少なく、取引先のマインドも冷えている。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		-	-
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・周囲の企業で合併、吸収、倒産、経営不振の話をよく聞く。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人数の減少が止まった感はあるが、今後上昇する要素がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・取引先の製造業、建設業、運輸業で明確な業績回復の兆しがみられない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・取引先の流通業では明るい話題に乏しく、土木業や建設業でも受注状況が芳しくなく、受注しても赤字になる案件が増えたとみられている。
		職業安定所（職員）	・周囲の2つの企業で大規模な離職者が発生するとみられる。
	悪くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・これから観光シーズンが到来するが、昨年と比べて観光関連の求人動向が極端に落ち込んでいる。
		職業安定所（職員）	・事業主都合の離職者が増加傾向であり、雇用についてもパートが主体となっている。

2. 東北（地域別調査機関：（財）東北開発研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		商店街（代表者）	・当商店街において、シャッターが閉っていた2軒の店で改装工事が入っており、中元商戦に向けてオープンの手配であり、期待が持てる。
	商店街（代表者）	・2、3か月前は、ランチで弁当購入者が多かったが、最近では食堂にも客足が戻っている。夜の飲食街もビールの季節になってからは、客足が伸びている。	
	一般小売店〔書籍〕（経営者）	・来客数も回復し、サッカーワールドカップ関連商品が売上の下支えをしてくれる。	
	一般小売店〔医薬品〕（経営者）	・今月を最低とし、サッカーワールドカップが終われば回復する。特に夏物商品が出回り始めれば良くなる。	
	百貨店（広報担当）	・2、3か月後には、婦人物を中心とした店舗の一部リニューアルがほぼ終了し、新ブランドの導入も予定している。これが重衣料が動き出す時期と結び付き、状況が改善され、良くなる。	
百貨店（売場担当）	・社内では、売れる店舗や売れる商品など先の見通しを的確に捉えているため、売れないような方策は取らず、良くなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		スーパー（経営者）	・客の厳しい消費行動は依然として続いているが、最悪の状況からは反転し、回復に向かっている。従来のようにただ単純に価格に敏感で、安ければ良いというムードが後退し、良い商品が売れるようになりつつある。
		衣料品専門店（店長）	・低価格商品への集中が一段落し、付加価値の高い商品が動き出している。
		乗用車販売店（経営者）	・新型車の発売予定があり、またマイナーチェンジもあるため、期待できる。
		観光型ホテル（経営者）	・11月までの入込み客数は、国体のためにいろいろな面で失敗した前年よりも好調である。 ・相変わらず公的機関の視察旅行的なものが、増えないながらも継続されている。 ・経営している3軒のホテルのうち1泊5万円の最高級ホテルが、オープン10年にして過去最高の成績をあげている。
		通信会社（経営者）	・客の中で、現行料金と変わりなければ、新しいシステムへ変更するという動きが出てきており、多少費用がかかっても、取り替えようとする動きが増えてくる。
		競馬場（職員）	・新しい商品である新馬券が全国発売になるため、売上げが期待できる。 ・サッカー一色であった世間の目が他にも向けられる事が追い風になる。
		商店街（代表者）	・客の話では、市中に仕事の種が無く、動きが鈍いということである。 ・サッカーワールドカップにおける韓国とは対照的に消費者心理は冷え込んでいる。
		百貨店（売場主任）	・中元商戦や、夏物のクリアランスが始まり、売上を期待したいが、来客数は期待できず、買上単価も期待できない。
		百貨店（販促担当）	・サッカーワールドカップが一段落しても、その反動で夏物商品のクリアランスが当たるとは思えない。しかし各取引先ブランドの晩夏や初秋の仕掛けが充実しており、例年より内容の濃い展開になり、プラスマイナスで変わらない。
		スーパー（経営者）	・ここ数年下がり続けてきた商品単価などが、3、4月を底に、5、6月から上昇に転じている。しかし為替が120円を切る円高となっているため、どう展開するか分からないが、下げ止まりだけは確実である。
		スーパー（経営者）	・サッカーワールドカップで明るくなることを期待していたが、価格競争は依然続いており、このままの状態が続く。
		スーパー（店長）	・これまで前年割れを続けてきた1人当たりの買上点数が5%増となり、来客数も5%増であり、一品単価の2%減をカバーしている。買上点数が増加したことは明るい材料である。
		スーパー（店長）	・買上点数が増加し、来客数も微増であるが、一品単価の下落が大きく、それが客単価にも反映している。この状態はまだまだ続く。
		スーパー（企画担当）	・下期から立地法施行以降の出店が増加し、ますます価格引き下げの要因となる。 ・売り方提案、品揃え見直しは進めるが改善は見込めない。
	コンビニ（エリア担当）	・来客数の増加よりも客単価の低下が大きい状況が続いている。	
	乗用車販売店（経営者）	・客の声や、同業他社の声を聞くと、個人需要においては車検受けの保有延長が増えており、法人需要においては減車傾向にある。耐久消費財としての車は、他の消費財に比較し、最後の回復になる。	
	住関連専門店（経営者）	・商品が秋物に変わっても、慎重な購買行動に変化はない。	
	その他専門店〔家電〕（経営者）	・もう夏物商戦に入り、エアコンなどの高付加価値商品を用意しているが、依然として単機能の商品しか売れない。	
	その他専門店〔酒〕（営業担当）	・これから中元時期に入るが、中元は前年に落ちるところまで落ちており、大きくまた落ち込むとは思えず、天候不順になると、飲み屋の需要が低下するため、それが懸念材料である。	
	高級レストラン（支配人）	・イベント効果による来客数の増加はあるが、単価が上昇せず、売上増加になかなか結び付かない。	
一般レストラン（スタッフ）	・サッカーワールドカップのために来客数が減少しているが、一時的な事なのか分からない。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・立地条件にもよるが、中心部の飲食街が忙しくならないと二次的な客の多い周辺地域の店は期待ができない。
		スナック（経営者）	・特に忙しくなるような要素が何もなく、薬品メーカーの接待における二次会禁止により、まだまだ悪くなる。
		その他飲食〔そば〕（経営者）	・ここ数か月、来客数、単価ともに大きな変化がなく、一定の水準を保っている。しかし7月は天候が不安定であり、それがどう来客数に影響を与えるか心配である。良い方向に向いて欲しいと思うが、客との会話でも良い話がない。
		都市型ホテル（経営者）	・前月同様にカラオケ業界、携帯電話、貴金属関係の展示会や新製品発表会の引合いが多い。 ・食品メーカーの一部で、問屋の会合を数年振りに再開している。 ・総体的に良い方向に向かっているようだが、館内レストランの売上が依然として前年実績を下回り、個人消費は回復の手応えは出ていない。
		観光名所（職員）	・さくらんぼ狩りの団体客が増えているだけで、他の団体客やフリー客が伸びていないため、今後入込数は増えないまま推移する。
		観光名所（職員）	・夏休みに向けた問合せや受注状況から、回復傾向が見られない。 ・サッカーワールドカップ後の個人客の増加に期待している。
		遊園地（経営者）	・競合他施設との共同キャンペーンが終盤となるが、他に決め手となる販促メニューが少なく、変化は期待できない。
		住宅販売会社（従業員）	・販売量は、価格を下げた効果で受注はある程度増えているが、客の消費マインドの低迷によって受注量が減少しているため相殺されている。この状況は一進一退のまま続く。
	やや悪くなる	一般小売店〔スポーツ用品〕（経営者）	・サッカーワールドカップも終わり、イベントが無くなると、辛くなる。
		スーパー（店長）	・販売状況は、前年を上回っているが、今後競合店の出店などで競合化が激しくなるため、当店としては悪くなる。
		スーパー（総務担当）	・現在の状況は、買上点数が減少し、一品単価の下落が続いていて、来客数の伸びが止まりつつあるため、先行き不安である。
		家電量販店（店長）	・ボーナス商戦に入ったにもかかわらず、盛り上がりがなく、梅雨寒や冷夏予測などでエアコン販売も例年より立ち上がりが悪い。
		乗用車販売店（経営者）	・消費の動きを左右する夏の賞与もほぼ額が決まり、サッカーワールドカップの特需も無いまま終了し、あらゆる面で今後が良くなる期待が無い中で、消費が回復する事は見込めず、ここ数か月続いている自動車の販売や単価低下に歯止めがかからない。
	乗用車販売店（経営者）	・例年、需要期は3月とボーナス時期の6、7月であるが、今年のボーナスはあまり期待できず、200万円の車を購入するにも成約に時間を要している。	
	住関連専門店（経営者）	・サッカーワールドカップの影響もほとんど無く、景気はこのまま悪い状態に向かう。	
	観光型旅館（経営者）	・いろいろな手だてを打っているが、東北はまだ下げ止まりを実感できない事に加え、夏休みの家族客の予約の間際化でなかなか読めない事、9月の予約の足が進んでいない事に不安を感じている。 ・その先の10、11月の予約は先行しており、楽しみな状況であるが、9月は不安要素を抱えている。	
	観光型旅館（経営者）	・昨年末から今年に入り、売上は低調ながらも底を打った感があったが、天候不順により農家関連の予約が鈍っている。 ・海外の不況や、政治不安から個人経営や個人商店の旅行も手控えられている。 ・秋には行楽地としての回復は見込めるが、それまでの間は売上が更に減少する。	
	通信会社（営業担当）	・日々の営業の中で接する取引先の社内でのコスト削減が顕著で、安ければ良いという雰囲気であり、今後景気はますます悪くなる。	
		美容室（経営者）	・サッカーワールドカップ終了と同時に、気分的に拡大している消費が元に戻り、ボーナスの支給状況も期待できない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		住宅販売会社（従業員）	・4、5月の乗客は、購入意欲が明確で、値引要求や色々な条件を付ければ成約に至っていた。今月の客は、価格を下げたりプレミアムを付けても動かず、購入自体に迷いを持っている。この状態は当面続く。
	悪くなる		
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	食料品製造業（経営者） 繊維工業（総務担当）	・品質で商品を選択する店や市場が拡大している。 ・冬物の生産、販売量共にピークとなりフル稼動するため、当月よりはいいが、円高により、海外製品の輸入量が更に増すため、国内繊維業界では危機感を抱いている。
		電気機械器具製造業（企画担当）	・電子部品関連の供給は、特需状態、踊り場の状況であり、PDAとモバイル機器への開発案件が多く、新しい製品として市場に出てくる事が期待できる。
		輸送業（従業員）	・輸出入企業のオーダーが引き続き入っており、海外工場のラインもフル稼動し、効率良く生産すべく態勢を整えているため、当面は部材供給が続く。
	変わらない	農林水産業（従業者） 農林水産業（従業者） 食料品製造業（経営者） 出版・印刷・同関連産業（経営者） 出版・印刷・同関連産業（経理担当） 電気機械器具製造業（総務担当） 通信業（企画担当） その他企業〔企画業〕（経営者）	・農産物の作柄も良く、夏場の桃の販売価格も例年並みを維持できそうである。 ・賃金が上がらない中、消費も伸びておらず、今後も伸びる要素はない。それに伴い農産物の購買能力も低下し、供給をしても値段が上がらず、むしろ販売価格は低下する。 ・今が最悪の時期と思いたいが、残暑が長引けば更なる悪化も懸念される。 ・良くなる見通しがまったく見えてこない。 ・全体の仕事量が減っている中、競争が激しくなっている。 ・当社の受注残高が、前月比マイナスが続いているものの、マイナス幅は拡大しておらず、変わらない。 ・今後、受注減の可能性が出てきており、先行きが心配である。 ・自治体のe-Japan計画に基づく情報化の需要は高まるが、実際の金の動きは当分出てこない。 ・年度予算の縮減の影響で、またその消化で模様眺めが続いており、すぐに良い方向に転じる事はない。
	やや悪くなる	建設業（経営者） コピーサービス業（経営者）	・仕事量が年々減少していること、今後の見通しが暗いことから、採用抑制や早期退職などの人員削減で対応している会社が多い。 ・3か月後は、法人や官公庁の予算が動き始める時期ではあるが、景気を左右するような大きな動きは考えられない。 ・個人客にしても客単価が低下している。
	悪くなる	繊維工業（営業担当） 一般機械器具製造業（経理担当） 電気機械器具製造業（経営者）	・市場は、個人消費の低下と輸入増により物余り状況である。 ・新技術の導入などにより、携帯電話向け部品の大幅受注増が予測され、明るい材料ではあるが、反面急激な円高が進み、輸出の採算が悪化しており、輸出比率の高い当社では収益が大幅に急激に悪化する。 ・10月以降の具体的な引合いは出ているが、直近の3か月以内では、顧客の担当窓口においても明確な情報が薄い。 ・最近3か月サイクルで景気が変動しており、中小製造業は一喜一憂を通り越し、疲弊しきっているのが現状である。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	人材派遣会社（社員） 人材派遣会社（社員） 新聞社〔求人広告〕（担当者） 職業安定所（職員） 職業安定所（職員）	・取引の長い客でも、予想外の解約が出ており、新規注文や追加の引合いではカバーしきれない。 ・依頼される人材のスペックが高く、人集めが困難になっている。最も登録している人材が多い事務派遣は、先行きが暗い。 ・仙台でサッカーワールドカップ第3戦、決勝トーナメント日本代表戦が開催されたが、一部の飲食業や流通業を除いて、景気回復に寄与していないため、これまでの状況は変わらず続く。 ・製造業、特に電気機械器具製造業において、ここ数か月は回復と思われる兆しが求人の面で見えているが、求職者数が依然として高い水準で推移しているため、景気という点ではまだ横ばい状態である。 ・求人、求職に若干の改善は見られるが、有効求人倍率は12か月連続で前年実績を低水準で減少している。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・新規求人は増加傾向にあるものの、求職者数も過去最高水準にあり、今後も事業主都合離職者の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・新規求人数は増加傾向にあるが、一方で大量解雇を予定している企業もあり、求職者の増加は続く。
	やや悪くなる		
	悪くなる		

3. 北関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	住宅販売会社（経営者）	・3か月先までの建築契約予定の客が、10%ほど増加している。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・7月には地域の夏祭り、8月には高校総体が開催されるので、人の動きがあり、やや良くなる。
		百貨店（売場主任）	・7月に入ると中元も始まり、確かな物を当店でという客が多く来店する。その他の商品も客に合わせて準備するので、相乗効果が期待できる。
		スーパー（統括）	・一時期に比べ、商品が動き、来客数が増加しており、消費意欲の向上を感じる。単価は前年比97～98%で推移しており、今後一気に良くなるというわけではないが、徐々に上昇する。
		コンビニ（店長）	・夏休み、夏祭りの開催、ボーナスが出回ることにより、売上が期待できる。発注や接客の向上に力を入れて、販売力アップに取り組んでいく。
		その他専門店〔携帯電話〕（従業員）	・新商品が発売になることに加えて、ボーナス商戦による価格競争で携帯電話が買いやすくなり、上向いてやや良くなる。
		一般レストラン（経営者）	・仲間同士や家族での食事利用は増加しているが、接待客がもう少し増えることを期待している。
		旅行代理店（営業・管理担当）	・来客数が増加しているので、販売方法によっては期待が持てる。
		通信会社（社員）	・携帯電話市場は、普及率でみれば既に飽和点で、新機種への取替需要が中心であるが、今後件数は増加していく。
		遊園地（職員）	・この夏導入する新規アトラクションによる効果が期待できる。
設計事務所（所長）	・計画中の新築物件がうまく契約できれば、2、3か月は忙しくなり、大口物件も入ってくる予定なので、大いに期待できる。		
変わらない	商店街（代表者）	・学校で使う水着や登山用品はやや良いが、もう少し動きが良いと思っていた夏物のスポーツ衣料が振るわず、その他の商品の売行きも、依然として変わらない。	
	一般小売店〔金物〕（経営者）	・建設業者の工事はあまり増加していないものの、農業関係の農具が増加しており、この状況が続く。	
	百貨店（営業担当）	・欲しい物を買いたい、無駄な物は買わないという客の慎重な購買姿勢は、変わらない。	
	百貨店（販売促進担当）	・6月後半より中元ギフトの早期割引優待会を開催しているが、予想以上に客の反応が少なく、ボーナス待ちの様相を呈している。消費は依然として低調な状況にある。	
	百貨店（販売促進担当）	・消費者の購買行動は依然として慎重で、必要品以外の購入は避けている。	
	スーパー（経営者）	・客単価の低下は今後も避けられない。買上点数は依然として横ばいであり、前年の売上をクリアするのは非常に厳しい。	
	スーパー（経営企画担当）	・個人消費の伸びはあまり期待できないが、近くの同業で、負債175億円の大型倒産があり、競合会社が脱落している状況なので、競争は若干緩和される。	
	スーパー（営業企画担当）	・サッカーワールドカップのにぎわいはあるが、販売規制により関連の販促ができないので、売上は増加していない。来客数は前年並み、客単価は前年割れという状況は今後も変わらない。	
	コンビニ（経営者）	・トップ売れ筋商品の品ぞろえの増強、還元セール、ATMの導入、FAXサービス等をPRすることで、落ち込みをカバーし、来客数の増加に努めていく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		コンビニ（経営者）	・家計の出費を抑え、貯蓄に回す傾向は変わっていないが、目新しい商品等の買物を楽しむ様子が多少みられる。ただし、弁当、昼食買い、外食で、低価格商品を求める状況は変わらない。
		コンビニ（店長）	・来客数は増加しているが、欲しくない物には一切手をつけず、お金はあってもなかなか使わない。
		家電量販店（店長）	・売上がプラスになるかどうかは、店の取り組む商品、販売手法次第である。
		乗用車販売店（従業員）	・いろいろな対策を打っても、販売台数は伸びず、高額車の販売不振はこのまま続く。
		乗用車販売店（営業担当）	・イベント内容などがマンネリ化しており、来客数増加に期待が持てない。
		その他専門店〔携帯電話〕（店長）	・ボーナス後も買い控えが目立ち、大きな売上の伸びがない。
		高級レストラン（店長）	・空き店舗だったところに同業種が新規出店し、相乗効果で集客は期待できるものの、競争が激化し、総じて変わらない。
		観光型ホテル（スタッフ）	・宴会利用の客が望めない。
		通信会社（事業担当）	・キャンペーン等を行えば、それなりの売上増加は見込めるが、その動きは決して継続するわけではない。
		観光名所（職員）	・景色や雰囲気を楽しむに來る観光客は例年並みでも、レストラン、ホテルの利用客は少ない。
		設計事務所（経営者）	・大手が社宅用地、遊休地を取り引きするため、30万円程度の土地が22万円ぐらいに値を下げている。一般の客は、もう少し待ったほうが良いと考え、購入を控えている。
		住宅販売会社（経営者）	・金融機関が安全策を採り、融資先を限定している。そのため、買い手市場となり、優良物件の価格が下落し、環境に難のある物件は売れ残る。
やや悪くなる		商店街（代表者）	・近隣にショッピングモールの建設が相次いでおり、視察研修があった。オープン予定は先であるが、商店街として危機感を抱いている。
		百貨店（販売促進担当）	・商圈エリアのボーナス支給額が減少しており、ギフト、青果物に影響が出て、苦戦する見込みである。
		衣料品専門店（販売担当）	・ボーナスが出た月にもかかわらず、客の出が悪く、販売量の動きも悪いので、伸びていくとは感じられない。周りの百貨店に入っているテナントの話も、今後は悪くなる要素だらけである。
		乗用車販売店（営業担当）	・社用車の代替サイクルが長くなっており、減車をするというマイナス要素も多くなってきている。
		乗用車販売店（販売担当）	・毎月、顧客がボツボツ減り、店を取り巻く環境は良くならない。このままの状況が続けば、販売台数が減少し、やや悪くなる。
		都市型ホテル（スタッフ）	・6～9月の予約宿泊数は、前年比で毎月1000名近く少ない状況である。
		タクシー運転手	・金曜日の夜でも、酒場がにぎやかになるのは給料日後の月末だけである。日中に病院へ通う老人頼みの状況が続いていたが、ボランティアや福祉関係の団体が面倒をみるようになり、得意客が少しずつ減少している。
		ゴルフ場（支配人）	・近くに民事再生法による再建コースもでき、返還の問題がクリアしたため、料金を値下げし、客単価が落ち込むコースが出てきている。 ・猛暑が予想される夏場に向かい、人件費、水道料等の増加が予想され、ますます誘客に必死になっている。
		設計事務所（所長）	・新規物件の情報がほとんどない。
悪くなる	都市型ホテル（経営者）	・大手デパートが今年一杯で撤退の予定であるが、同業でディスカウント的なホテルが進出し、過当競争は更にひどくなる。銀行は、金利を上げるように協力を仰いでいる。金融面、販売量の面、ビジネス客の話、いずれも暗い。	
企業動向関連	良くなる やや良くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・開催している教室では、今後も新規受講者の獲得が予想され、新店舗での来客数の増加が期待できる。
		一般機械器具製造業（経営者）	・建設機械部品が、中国への輸出を中心に多少増加する。
		その他サービス業〔情報サービス〕（経営者）	・引き合い、見込み案件が多く、また、受注残が増加しており、先行きはやや良くなる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	変わらない	食料品製造業（営業統括）	・食品産業では、品質表示問題等が大変厳しくなっている。特に、違法香料問題、中国のほうれん草の農薬問題などが、非常に厳しい状況にある。
		化学工業（総務担当）	・受注量がやや増加しているが、台湾、韓国などの半導体の影響を受けているので、継続するとは考えていない。
		精密機械器具製造業（経営者）	・中小企業はQCD（品質、コスト、納期）が一層厳しくなり、現実にはまだ回復感がない。
		新聞販売店〔広告〕（総務担当）	・暑中見舞いの新聞名刺広告は、若干体力のある企業でも、社内に節約をアピールする必要から、出稿を取り止めている。 ・機械関係のメンテナンス契約で、更新打ち切りを通告したところ、交渉もなく値下げを提案された。ゼロよりはましという価格破壊も進んでいる。
		司法書士 その他サービス業〔放送〕（営業担当）	・受注量が少し増加してきているものの、長続きはしない。 ・新規の受注、単発的引き合いが出てきているが、長期間のコマーシャルの受注が少なく、売上、利益とも、相対的に伸びは見込めない。
	やや悪くなる	その他製造業〔宝石・貴金属〕（経営者）	・地金、ダイヤ等の輸入材料に頼っているのが、一時的にはプラスである円高局面が、今後も続くかと安価な海外製品との価格競争が懸念される。
		金融業（融資担当）	・取引先で仕入れ単価を上げる話があるが、実際に客に価格を転嫁するのは難しく、取引先の利益を減らす形になり、やや悪くなる。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経理担当）	・海外生産がますます進展しており、空洞化が激しい。
		建設業（総務担当）	・受注単価の競争になってきており、受注後は特に効率に注意して作業を実施している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	人材派遣会社（経営者）	・生産関係の加工の仕事は、前年同様の動きである。夏までは急ピッチで生産を伸ばすが、受注単価の引き上げは難しい。更に、退職者の入れ替えて、購買力、生産が前年比で2割くらい落ちている。全体的には、前年並みの生産調整により、人を入れ替えても、生産を維持していきたいというねらいである。
		人材派遣会社（経営者）	・求人数が安定せず、仕事は単発的である。
		人材派遣会社（経営者）	・派遣会社への求人依頼が停滞している中で、6月も求職のための登録は続いている。一見消費が伸びたように思えるサッカーワールドカップでも、大型店などの売行きは今一つであり、全体の景気は大筋で変化がない。
		職業安定所（職員）	・管内の企業からリストラされた求職者に加え、隣接の大手企業の倒産による離職者が発生している。有効求人も対前年比で10か月間連続して減少しており、雇用情勢の更なる悪化が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・製造業で、引き続き人員整理を予定している企業が目られ、求人も短期またはパートが多くなっていることから、就職環境の早期改善は見込めない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・製造業のある企業では、約300名のリストラが予定されている。受注が増加しても、利益が出ないために、海外移転をするのが原因である。社員全員の賃金を下げない限りは採算がとれないため、社員削減に生き残りをかけている。退職者は、一段と下がる年収に甘んじた難しい再就職を余儀なくされている。
学校〔短期大学〕（就職担当）	・ハローワーク主催の15年3月卒業者向け就職面接会では、前年の約80%の110社が参加している。求人内容は、開発、設計、情報処理など技術を要する職種が根強く、多くの学生が希望する事務職などの管理部門は、現時点で前年の70%程度となっている。		
やや悪くなる			

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる		

4. 南関東（地域別調査機関：（財）日本経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	-	-
		百貨店（販売促進担当）	・梅雨寒やサッカーワールドカップの影響で、一時的な売上の落ち込みはあるが、一過性の現象であり、7月以降は回復する。
		スーパー（店長）	・客のニーズに合わせた販売を行えば、売上増につながる。安くなければ売れない商品もあるが、100グラム3000～5000円の松坂牛を扱っていると、今まで売れていなかった2000円前後の牛肉が売れている。客は、安くて良い物と高くても良い物の両方を求めており、単価が下がった商品を全員が求めているわけではない。
		コンビニ（経営者）	・今年の6月は気温が低いにも関わらず、売上は悪くない。夏が本格化すれば、今以上に良くなる。
		家電量販店（営業統括）	・客の厳しい目にながう商品、客の志向に合う商品が売れる傾向は、今後も続く。商品の選択、品ぞろえ、価格のバランスが重要である。
		都市型ホテル（スタッフ）	・6月に入り、年末年始の忘年会や新年会など、先の予約が大分入ってきており、良い状態で推移する。
		通信会社（営業担当）	・ケーブルテレビとケーブルインターネットの需要が、多少改善している。
		観光名所（職員）	・4～6月と1年間の四半期が終わったが、対前年比でプラス2万人ぐらいの来客数が見込まれている。10%程度の増加となっているので、やや上向きになる。
	住宅販売会社（経営者）	・現在住宅を探している人は、2、3か月以内に購入に至る。雇用や収入が徐々に安定してきたのか、大規模なリストラを心配する人が少なくなっている。	
	変わらない	一般小売店〔文房具〕（経営者）	・商店街で様々なイベントを実施し、人出はあるが、売上には結び付いていない。この状況はまだ続く。
		一般小売店〔CD〕（営業担当）	・客の低価格志向は根強く、販売数が持ち直しても、売上の回復は見込めない。
		一般小売店〔鞆・袋物〕（従業員）	・本当に必要な物でないと客は購入せず、衝動買いは見込めない。ただし、イベント等に関連する商品の動きは、今後も堅調であると予想している。
		百貨店（副店長）	・衣料品等について、割引セール実施時は来客数、売上とも増加するが、通常は買い渋りが目立ち、売上の回復は難しい。
		百貨店（営業担当）	・衣料品の春夏物の動きが鈍く、クリアランス期間内でも売上の大きな増加は期待できない。
		百貨店（営業企画担当）	・デパ地下ブームもあり、食品の売上は好調に推移するが、衣料品については、夏物のセール、秋物の立ち上がりなどに良くなる兆しがみられない。
百貨店（販売促進担当）		・客の購買意欲は低調で、必要な物しか買わない傾向が続く。購買意欲を刺激する動機付けが難しい。	
スーパー（経営者）	・これ以上良くなる見通しはないが、米や生鮮食品の売上が伸びるなど、6月が多少良くなっているため、この状態でこの先も推移する。		
スーパー（店長）	・食品に関しては、来客数が増加し順調に推移するが、衣料品、住居関連については、気温が昨年よりかなり低く、盛夏物を中心に厳しい状況が続く。		
スーパー（総務担当）	・消費回復の兆しはあるが、低価格が定着しており、2、3か月では景気的好転につながらない。		
コンビニ（経営者）	・来客数は徐々に回復しつつあるが、天候をはじめ、ちょっとしたマイナス要因があると、元に戻ってしまい、力強さが感じられない。		
衣料品専門店（経営者）	・今年は、夏のバーゲンを大幅に早く始める予定であり、8月に入ってからの夏物の売上、秋物の立ち上がりに関して樂觀できない。		
家電量販店（営業部長）	・主力商品であるエアコンは、今後の気候次第であるが、昨年の猛暑のような勢いはない。ゲーム機についても、ヒット商品の発売が期待薄である。		
乗用車販売店（総務担当）	・新車でしか販売台数が確保できない状況が懸念材料となっている。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		仕関連専門店(統括)	・買上点数が大きく増加しているが、単価の下落も大きく、利益につながらない。この傾向は、今後も変わらない。
		その他専門店[キャラクターグッズ](従業員)	・新商品の投入もあり、客単価上昇を予測していたが、同水準で推移している現状から判断して、今後も変わらない。
		その他専門店[眼鏡](店員)	・クリアランス以降、秋の新商品に目新しいものが見当たらず、全体の底上げにはつながらない。
		スナック(経営者)	・ボーナスの時期なので、多少の売上増加に期待したいが、客はローン等の支払いを控えており、過去のようなボーナスの使い方はしないので、悪い状態で推移する。
		旅行代理店(従業員)	・先行受注に変化はなく、単価の上昇もみられない。2、3か月先はこのままで推移し、動きが出てくるのは半年後と予想している。
		タクシー(団体役員)	・客は、相変わらず終電に間に合うように足早に帰宅しており、飲み屋からも客が少ないという声が聞かれる。
		通信会社(営業担当)	・ケーブルテレビ等の加入営業の見通しから判断して、客の慎重な態度は今後も続く。
		その他レジャー施設[アミューズメント](職員)	・来客数が多い状況が続いており、今後数か月も変わらない。
		その他サービス[学習塾](経営者)	・夏季講習の受付件数が、ほぼ横ばいである。
		設計事務所(所長)	・仕事の情報が多少出てきているが、無理な仕事のやり方や空転が多いため、今後も変わらない。
やや悪くなる		住宅販売会社(従業員)	・銀行ローン等に新しい商品が出ているが、住宅の購入を決定させる要因とはなっていない。需要は減少しているが、キャンペーンやイベントなどの実施により、何とか横ばいを維持する。
		一般小売店[衣料・雑貨](経営者)	・商品単価が低下し、来客数も減少傾向にある。
		百貨店(営業担当)	・サッカーワールドカップの盛り上がりによる来客数の減少と、悪天候により、夏物最盛期が不振であり、この影響は、2、3か月では取り戻せない。
		百貨店(営業企画担当)	・食料品に対する安全性の問題に端を発し、安心、安全、健康等への消費者の要求が高まっている。この要求に応える明確な商品やサービスがないと、売上は回復しない。
		家電量販店(店長)	・ボーナスの減額や支給取り止めがあると客から聞いている。このような不安な状況では、客も新しい物を買う気にならず、販売の増加は見込めない。
		旅行代理店(従業員)	・8、9、10月に関して、特に大きな団体旅行の問い合わせがない。
		通信会社(営業担当)	・ペイチャンネル等、高いサービスを中止する客が増加している。全てをやめるわけではないが、一部のもので節約しており、やや悪くなると予測している。
		美容室(経理担当)	・昨年同月と比較した売上が、月ごとに減少しており、今後は資金繰りが厳しくなることが予想される。
悪くなる		設計事務所(所長)	・現在取りかかっている計画も、資金繰りがつかず、なかなか実行に移せない。
		コンビニ(経営者)	・6月後半、特に最後の1週間の落ち込みが急激で、先行きについても悲観的になっている。
		衣料品専門店(経営者)	・売れ筋が見当たらず、メーカーも当店も不安の中でセールと初秋商戦を迎える。
企業動向関連	良くなる	自動車備品販売店(経理担当)	・見積件数は多いが、販売に至らないケースが増加している。
		金属製品製造業(経営者)	・部署により差はあるが、残業が月ごとに増加している。
		電気機械器具製造業(経営者)	・まとまった商談が出てきている。
		金融業(渉外担当)	・取引先の社長から、景気低迷の長期化でどこまで下がるか不安であったが、ようやく底が見えてきたとの声が多く聞かれ、将来を語る表情にも明るさが戻っている。
		不動産業(従業員)	・顧客の増加が続いている。
変わらない		一般機械器具製造業(経営者)	・得意先を回るなどして、少しでも仕事を探し、新規顧客を開拓したいが、2、3か月後の受注量、売上は現状維持が精一杯である。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		建設業（経理担当）	・客からの依頼は、相変わらず管繕工事が主で、新築案件は少ない。他社との競争も厳しく、採算を割る仕事が続くそうである。
		金融業（渉外・預金担当）	・設備投資の需要が低迷しており、赤字資金に対する借入申込が増加している。
		広告代理店（営業担当）	・全体的には広告予算は削減される傾向にあるが、業種によっては積極的な出稿を検討しているところもある。最近、新規のビジネスチャンスが徐々に増加している。
		その他サービス〔建設機械リース〕（経営者）	・補正予算での工事の発注が多少見込めるかもしれないが、それ以外では、計画が低調である。
		その他サービス業〔情報サービス〕（従業員）	・情報設備に対する設備投資の提案を行っても、今年度は予算がついていないと回答される場合が多く、大型の提案ができない。
	やや悪くなる	繊維工業（経営者）	・夏物衣料の販売が思わしくないため、下請の受注が半分以下となり、次の仕事の見通しが見つからないと、得意先アパレルメーカーが言っている。
		電気機械器具製造業（経営者）	・6月だけで、取引先等の企業倒産や廃業で、50～60名の人が失業する。不況に耐えることが限界になっている企業が多数ある。
		不動産業（経営者）	・賃料はまだ低下し続けており、下げ止まる兆しがない。
	悪くなる	広告代理店（従業員）	・新しい仕事の受注がない。
		金属製品製造業（経営者）	・日本の精度の高い工作機械が海外に輸出され、リストラされた日本人技術者が海外で指導しているため、良い物が安く生産されている。日本国内における中小企業、下請の仕事がなくなるのではないかと心配している。
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（企画担当）	・中途採用の意欲が高まっている。
		職業安定所（職員）	・雇用調整が一巡し、企業における人員余剰感は最低ラインまで下がってきている。好転し始めた製造業の企業活動が確実なものとなれば、求人のニーズが高まる。
		学校〔専門学校〕（教務担当）	・優秀な学生は、すぐに内定しており、優秀な人材であれば、学生を今まで以上に欲しがる企業も続出している。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・IT関連はやや上向きになってきているが、他業種では厳しい状況が続いており、人員の縮小化傾向は変わらない。
		職業安定所（所長）	・企業の統合等により、多数の離職者の発生が予定されており、求職者の増加が見込まれる。
		職業安定所（職員）	・求人数は若干減少する一方、求職者数の増加率も低下している。専門技術者の採用が伸びているが、事務職の採用は減少傾向にある。食品製造販売では大量の求人が出ているが、金融保険業では求人が大きく減少している。このように、明るい面と暗い面があり、今後の景気は変わらない。
		民間職業紹介機関（経営者）	・雇用関係の構造的な変化が当分続くと思われる。ホワイトカラー中高年を中心に、再雇用は厳しい状況が続く。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（経営者）	・企業は求人募集を出していても、なかなか決定しない。人選がかなり厳しくなり、適任がいなければ採用しない。
		求人情報誌製作会社（営業担当）	・求人件数が減少しており、今後も、できるだけ広告費をかけずに人材を確保、維持する企業が増加する。
悪くなる			

5. 東海（地域別調査機関：（株）UFJ総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	商店街（代表者）	・来客数がやや増加している。
		百貨店（売場主任）	・顔をよく見かける客が増え、何度も足を運び、2か月に1回くらい靴を買う客が増えている。
		スーパー（店長）	・引き続き旅行関係商品の動きが良くなっている。米国テロの影響も薄くなり、夏休みに向けさらに活発化する。
		スーパー（店長）	・今月はサッカーワールドカップの影響で状況が悪いが、一過性のもので元の状態に戻る。
		コンビニ（エリア担当）	・売上の回復スピードがこれまでと比べてアップしている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		衣料品専門店（企画担当）	・単価の下げ止まりが顕著であり、消費者の購買意識も変わりつつある。
		乗用車販売店（従業員）	・来客数だけをみると、若干動き始めている。
		乗用車販売店（従業員）	・新商品の売行きが思ったよりも良い。
		住関連専門店（店員）	・買い控えがなくなっており、価格と品質が見合えば客はお金を使う。今まで買い控えをしていた分、購買意欲が高まる。
		一般レストラン（経営者）	・サッカーワールドカップがマイナスの影響を及ぼしていたが、それが終われば多少良くなる。
		その他サービス〔語学学校〕（経営者）	・サッカーワールドカップの影響が、英語以外にもスペイン語、イタリア語、フランス語等のコースの問合せが入っている。
		住宅販売会社（従業員）	・住宅金融公庫、生命保険会社等の融資に対する取組みが非常に積極的になったため、アパート建築の需要が増加している。
	変わらない	商店街（代表者）	・相変わらず客単価の上昇もなく、来客数の変化もない。
	変わらない	商店街（代表者）	・低単価商品はよく動くが、高額品の動きが相変わらず悪い。
	変わらない	商店街（代表者）	・依然として商店街の空き店舗は埋まらず、セール中も人通りが少ない。
	変わらない	一般小売店〔生花〕（経営者）	・売上は減少も増加もしていない。
	変わらない	一般小売店〔土産〕（経営者）	・客のお金の使い方は依然として慎重である。
	変わらない	百貨店（企画担当）	・シーズンを通して話題になるような大きなトレンドが、この先もみえてこない。 ・店頭で秋を先取りした商品が並び始めているので、売る物が不足する。
	変わらない	百貨店（企画担当）	・夏物が前倒しで売ってしまったため、盛夏シーズンに対応する商材が不足し、需要を喚起できない。
	変わらない	百貨店（販売促進担当）	・売上は回復傾向にあり、客単価、来客数はこのまま推移していく。
	変わらない	百貨店（外商担当）	・販売件数が徐々に減少している。
	変わらない	百貨店（売場主任）	・相変わらず客の購買意欲は低い。
	変わらない	スーパー（店長）	・来客数は前年と変わらないが、買い上げ点数は依然として低下しており、単価も低迷が続いている。
	変わらない	スーパー（店員）	・季節感のある商品の売行きに変化はなく、季節感よりも低額品が動いている。
	変わらない	スーパー（仕入担当）	・食品の安全に対する関心が高まり、選択が非常に厳しくなっている。
	変わらない	コンビニ（経営者）	・当分の間、あらゆる商品で低価格商品が支持される傾向が続く。
	変わらない	コンビニ（エリア担当）	・週末は売上の柱のひとつであるが、土曜日は良好だが日曜日の引けが早く、売上を押し上げていない。
	変わらない	自動車備品販売店（経営者）	・他店も来客数が戻り始めているが、客単価が低い。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・相変わらず積極的な購買動機がまったく見当たらず、同業他社からも良い話が聞かれない。
	変わらない	乗用車販売店（経営者）	・新型車は出るが、軽自動車の動きが鈍くなっているため、今後も厳しい。
	変わらない	乗用車販売店（従業員）	・サッカーワールドカップも終わり、来客数も徐々に増加する。しかし、新型車の効果が薄れるため、プラスマイナスゼロである。
	変わらない	乗用車販売店（総務担当）	・客の購買行動はかなり慎重になっている。
	変わらない	住関連専門店（店員）	・セール時期となるが、セールの結果が良くても通常期の売れ行きに影響が出るため、変わらない。
	変わらない	高級レストラン（スタッフ）	・予約状況は決して良い状況ではないが、直前に予約が入る傾向があるのであまり変わらない。
	変わらない	一般レストラン（経営者）	・飲酒運転の罰則強化の影響が大きく、ビールのシーズンでも売上は横ばいになる。
	変わらない	一般レストラン（スタッフ）	・夜の来客数が多少減少しているが、ランチの来客数は変化がない。
	変わらない	スナック（経営者）	・ボーナスカットの話を客から多く聞き、厳しい状況は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		スナック（経営者）	・会社の経費削減により、乗客数が減少している。
		旅行代理店（従業員）	・当社のリストラもほぼ内容が固まり、将来に向けて利益を出せる体制を構築し始めている。
		タクシー運転手	・飲食店は来客数が減少している。
		タクシー運転手	・減少した客はすぐには戻ってこない。
		通信会社（社員）	・新サービスは、減少しているものと伸びているものが相殺され、あまり変わらない。
		通信会社（企画担当）	・雰囲気的には閉塞感が薄れつつあるように感じるが、低価格化が進んでおり、まだまだ厳しい。
		通信会社（営業担当）	・販売台数が伸び夏商戦に向かい明るい兆しはあるが、高単価商品の販売台数が伸びていない。
		テーマパーク（職員）	・旅行の手控えがみられる。
		ゴルフ場（経営者）	・予約状況、近隣の同業者の情報からも良い方向には行っていない。ゴルフクラブの買い替えも少なくなっている。
		ゴルフ場（企画担当）	・予約状況は前年と比べてもそんな色はない。ただし、単価の値引き等、ゴルフ場によってはかなりの努力が必要である。
		美容室（経営者）	・客の顔ぶれは変わらないが、カットする回数が1か月が2か月に、2か月が3か月と伸びている。
		住宅販売会社（業務担当）	・前半期の落ち込みが大きかったが、6月期は前年同月期並みの販売量に戻ってきている。
	やや悪くなる	一般小売店〔酒〕（経営者）	・客の購買意欲はいまひとつで、中元を控える人、会社が増えている。
		一般小売店〔土産〕（経営者）	・他地域の新しい施設に観光客を奪われている。
		百貨店（経理担当）	・販売数量が増加する要因が見当たらない。
		百貨店（売場担当）	・客の購買意欲はマイナス方向に動いている。
		スーパー（店員）	・売上は減少傾向で、景気が良くなる要素が見当たらない。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価は上昇する要因が見当たらず、来客数も競争激化で減少が懸念される。
		コンビニ（店長）	・廃業に追い込まれる飲食店がある。
		コンビニ（店長）	・消費者はデフレ感を引き続き持ち続ける。
		衣料品専門店（経営者）	・高単価商品の売上、予約の減少が続いている。
		乗用車販売店（従業員）	・販売量が対前年実績を上回ることができない上に、車種構成が小型車が56%と半分以上も占めている。このような状態では収益増が見込めず、景気回復の実感も湧いてこない。
		乗用車販売店（従業員）	・サッカーワールドカップ等が明るい話題を提供していたが、それらがなくなる。
		住関連専門店（営業担当）	・新設住宅が減少している。
		高級レストラン（経営者）	・予約状況が悪い。
		高級レストラン（スタッフ）	・価格を20～30%下げたイベントを展開し、来客数の回復に努めているが、客単価の低下をカバーしきれず、売上の前年割れが続いている。
		観光型ホテル（スタッフ）	・予約状況が良くない。ファミリーの利用が大きく落ちてきている。
		都市型ホテル（従業員）	・予約状況は変わらない。
		旅行代理店（経営者）	・個人客の所得の減少などで年々悪くなっている。
		旅行代理店（従業員）	・客のボーナスの状況からみて、良くならない。
		美容室（経営者）	・来客数は変わらないが、客の周期が長くなってきている。
		美容室（経営者）	・近くに新しい店が続々とオープンしており、値引き競争も激しくなっている。
		設計事務所（経営者）	・新しい設計の案件が出てきていない。
		住宅販売会社（従業員）	・底打ち感はあるが、そのまま底の状態であり、消費が上昇する気配がない。
		住宅販売会社（企画担当）	・商談中に収入の不安定さを訴える客が多い。
	悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の居酒屋は金曜の夜でも人が入っていない。
		商店街（代表者）	・商品が売れない。
		スーパー（経営者）	・昨年までの売上は対前年比98%位であったが、今年1月から悪化し、対前年比70～80%にダウンしている。仕入れ先や同業者でも同様であり、全体的に低迷している。
		設計事務所（経営者）	・契約数が減少している。
		設計事務所（職員）	・同業で廃業した人から、同業に再就職しようとしてもなかなか仕事が見つからないと聞く。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
企業 動向 関連	良くなる	建設業（総務担当）	・企業が動き出している。
	やや良くなる	その他非製造業〔ソフト開発〕（経営者）	・円高の様子見て、設備投資は厳しくなる。
	変わらない	食料品製造業（経営者）	・取引先から製品の安全性の証明を求められることが多い。中小企業では分析設備がなく、負担になっている。
		パルプ・紙・紙加工品製造業（総務担当）	・現在の受注量と販売量を維持する状態が続く。
		化学工業（企画担当）	・国内向けは回復してくるが、輸出は円高の影響が出てくる。結果としてそれらが相殺しあう。
		鉄鋼業（経営者）	・価格による過当競争を続けるが、販売量を向上させる材料がなく、海外製品との競争もますます激しくなる。
		非鉄金属製造業（社員）	・受注単価の上昇の気配どころか、まだまだ底がみえない。
		金属製品製造業（従業員）	・受注量や生産は増加していたが、アメリカ経済の懸念に加え、急速な円高により、アメリカ向け輸出の動向が懸念される。
		一般機械器具製造業（販売担当）	・受注に結びつく引き合い件数は非常に増加してきているが、これ以上の増加はない。
		電気機械器具製造業（経営者）	・国内販売は販売量の増加を期待できるが、輸出は円高の進行により一層苦戦する。
		電気機械器具製造業（従業員）	・ショールームへの来客数は減少傾向である。
		電気機械器具製造業（従業員）	・想像以上に生産の海外シフトが進んでおり、従来品では原価以下まで価格を下げても受注できない状況である。技術的な優位性確保が必要であるが、簡単なことではない。
		電気機械器具製造業（営業担当）	・3か月先の受注量が確定している。
		建設業（経営者）	・公共事業の発注が相当厳しい状況が続くが、民間事業はかなり裾野が広がっている。
		建設業（企画担当）	・新規大型工事の情報はなく、また仮に中型物件等工事が若干増えたとしても、各社によるコストダウン競争がより厳しくなるだけである。
		輸送業（エリア担当）	・受注獲得のためには従来よりも非常に厳しい条件を提示される。
		輸送業（エリア担当）	・貨物の取扱量は増加する見込みがなく、同業他社と荷物の取り合いになり、価格も低下する。
		金融業（従業員）	・小規模会社の経理担当者からは、集金が遅れているといった話を相変わらずよく聞く。
	金融業（融資担当）	・自動車関連の中小企業は円高の影響が大きい。	
	新聞販売店〔広告〕（店主）	・前月に続き流通、不動産のチラシ広告が大きく落ち込んでいる。サービス業の伸びで何とか持っている状態である。	
	税理士	・顧問先の事業主と話をすると、このまま悪い状態が続くといった話が多い。	
	税理士	・顧問先企業は競争相手が多く、質を改善するなど他企業と差別化しない限り変わらない。	
	その他サービス業〔社会労務士〕（経営者）	・取引先の社長から、今の人員削減が今後も続くと聞いている。	
やや悪くなる	輸送用機械器具製造業（経理担当）	・急激な円高が業績を悪化させる。	
	経営コンサルタント 公認会計士	・土地の新規取得はまだ低調である。 ・財務力の脆弱な中小企業の業績回復は、金融機関の不良債権処理が一段落して、融資体制が変わらなければ期待できない。	
悪くなる	窯業・土石製品製造業（経営者）	・取引先の海外進出が相次いでいる。	
	非鉄金属製品製造業〔鋳物〕（経営企画担当）	・引き合いが減少しており、単価の下落も一層進む。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者） 職業安定所（職員）	・中途、アルバイトの件数の対前年比のマイナス幅が底を打って上昇傾向にある。 ・新規求人数は5か月ぶりにわずかであるが増加に転じている。 ・建設業では、公共事業が徐々に始まった影響か、少しではあるが増加となっている。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		民間職業紹介機関（エリア担当）	・求人数が微増で、増加傾向にある。特にIT関連を中心として、積極的な態度がみられる。 ・中堅、中小企業の求人意欲も復活してきている。
		学校〔大学〕（就職担当）	・特に機械工具、工作機械メーカー、商社の求人意欲が高い。
	変わらない	人材派遣会社（社員）	・新規の注文件数は前年水準まで回復しているが、さらに上向く具体的な材料がない。
		求人情報誌製作会社（編集者）	・求人情報誌は平均的数値よりやや上であるが、大きな差はない。
		求人情報誌製作会社（企画担当）	・正社員需要が回復しておらず、アルバイト等で一旦は収入を得た人も、継続して就職を探している状況が続いている。
		職業安定所（所長）	・新規求職者の増加傾向が続く。
		職業安定所（職員）	・内需の減少、企業の海外への生産移管が進む中、中高年層を中心に求人が減少しているうえ、年齢、職種、勤務条件でミスマッチが生じている。企業が求める優秀な技術者、経験者といった即戦力が少なく、雇用環境は引き続き厳しい。
		職業安定所（職員）	・大手企業では早期退職者の募集や出向等の人員削減しており、中小企業は倒産の危機にある。
		職業安定所（職員）	・企業のリストラ情報がまだまだ聞かれるなど、新規求人が対前年同月比で増加に転じる気配は全く感じられない。
		職業安定所（管理部門担当）	・有効求職者数は引き続き増加している。また小規模事業所での人員整理が続いている。
		民間職業紹介機関（職員）	・各企業のリストラが一段落ついている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・学生の内定状況に関して大学等の危機感は増している。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣料金の値下げを要求したり、派遣契約を打ち切る企業が増えている。
		人材派遣会社（社員）	・雇用情勢は一向に改善していない。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・雇用情勢は依然として厳しい。
	悪くなる	新聞社〔求人広告〕（担当者）	・パートやアルバイト、業務請負業などの雇用状況が再び悪化し、底がみえない。

6. 北陸（地域別調査機関：（財）北陸経済研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	一般小売店〔鮮魚〕（従業員）	・大口需要先からの注文が多く、特にホテルで開催されるパーティーでは高級魚の料理が期待できる。
	やや良くなる	家電量販店（経営者）	・パソコンの売上不振が1年以上も続いているが、今後ブロードバンドの普及によりインターネットでの映像配信サービスなどが盛んになる。この結果、高性能パソコンの買い換えが促進され、パソコン本体はもとより、周辺機器の動きも大変良くなる。
		観光型旅館（経営者）	・今年に入り、近隣の名刹のイベントや加賀百万石博などが開催されているため、観光客の目が北陸に向いている。夏休み以降の観光シーズンにはその成果が表れてくる。
		観光型旅館（スタッフ）	・先行きの予約状況は前年よりやや良くなっている。
		都市型ホテル（スタッフ）	・観光客が増加傾向にある宿泊部門並びに、婚礼のオフシーズンに伴い格安プランの販売で受注件数が大幅に増加した宴会部門では増収を見込んでおり、売上高は前年を上回る見通しである。
変わらない		商店街（代表者）	・商店街の空き店舗が埋まらないため、来客数や人通りの客数が増加しない。
		一般小売店〔果物〕（経営者）	・客にまだ購入意欲がみられない。
		一般小売店〔鮮魚〕（店長）	・客単価の低下が大きい。また、客の様子をみると本当に必要な物だけの買物であり、特に安いからと言って大量に買ったり、ストックすることもない。今後もこの傾向は変わらない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		百貨店（営業担当）	・これからセール期に入り、また2、3か月後には秋物商品がどんどん出てくるが、安い商品であっても、客が時間をかけて本当に必要な物だけを選んで買うという態度は変わらない。先行セールの様子をみても、安いからと言ってすぐに商品を決めたり、2、3点のまとめ買いをするという態度はあまりみられない。
		スーパー（店長）	・ビッグセールで客の流れがますます激しくなり、固定客の買上が若干目減りする分をバーゲンハンターといわれる特売品を狙う客で補う形となっている。ただし、来客数の増加とは逆に客単価が低下し、差し引きゼロで推移する。
		スーパー（総務担当）	・新しい商品が登場しないため、現状のままで続く。
		スーパー（営業担当）	・客は広告の値段に惑わされ、あちこちの店で少しずつ買い回っている。食品については固定客の来店頻度が上がっているため来客数は増加しているものの、今まで以上に買わなくなっている。
		乗用車販売店（総務担当）	・営業マンの商談件数が、一部の車種を除いて増加していない。
		乗用車販売店（営業担当）	・売上単価が前年と比較して低下傾向にあり、このまま推移する。
		自動車備品販売店（従業員）	・来客数の減少と単価の低下が今後も続く。
		住関連専門店（店長）	・来客数は回復基調にあるが、客単価が大幅に上昇することもなく、売上の現状維持が精いっぱいである。
		その他専門店〔酒〕（経営者）	・中元の品は期待できない。
		高級レストラン（スタッフ）	・和食店の来客数に回復の兆しはあるが、洋食店では減少しており、状況は大きく変化しない。
		タクシー運転手	・サッカーワールドカップの開催により経済効果の高い都市もあると思うが、地元では家庭でテレビ観戦をする人が多いせい、夜は飲食街も静かで、タクシーの動きも悪い。サッカーが終われば、街に客が多少戻ってくる。
		通信会社（営業担当）	・低価格機種の販売比率が依然として高水準である。
		住宅販売会社（従業員）	・3か月前に比べて、住宅関連の新聞折込チラシが非常に少なくなっている。この理由としては、業者が客を確保しているため広告に頼らなくてもよい、あるいは広告を出しても効果がないという見方があるが、後者の可能性が強い。建材の代理店やサッシメーカーでもやはり荷動きは少し悪いと話している。
住宅販売会社（従業員）	・現時点での受注見込みは今月の状況とほとんど変わらない。		
やや悪くなる		百貨店（営業担当）	・6月末の段階で秋のファッショントレンドの打ち出しがはっきりみえていない。また、客に提案する重点アイテムがまだ絞り込めていない。
		百貨店（営業担当）	・これから始まる夏のバーゲン商戦についても、客は恐らく再値下げの時期を待つという消費態度をとり、いわゆる「底値買い」が予想される。従って、単価の低下は避けられず、来客数が減少している中で、全体の売上も減少する。
		スーパー（店長）	・季節商品の需要期に天候不順が続き、景気の底冷えにダブルパンチとなる。
		コンビニ（エリア担当）	・来客数の減少が続いており、また減少率も拡大している。
		家電量販店（店長）	・サッカーワールドカップも終わり、盛り上がっていた大型テレビなどの需要が低下する。
		都市型ホテル（スタッフ）	・婚礼の予約件数が減少しており、大変厳しい状況にある。また、宴会部門の予約状況は大型物件もあるため期待できるが、レストラン部門は引き続き横ばいである。
		タクシー運転手	・規制緩和により新規参入したタクシー業者が7月から運賃の引下げを表明した。これに対抗するため、競争他社が6月から運賃を引き下げたが、今後この動きが広がると価格破壊となり、一層競争が激しくなる。
		設計事務所（職員）	・仕事量の増加が見込めないため、同業者の競争が更に激しくなり、受注量確保のために低価格化が更に進んでいく。
悪くなる		コンビニ（経営者）	・当店を含めコンビニ業界全体で、売上や来客数が伸び悩んでいる。特に中心市街地での空洞化がみられ、前年の売上を割り込む状態が続いている。また、郊外でも伸びは止まっている模様で、売上の上昇は見込めない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		テーマパーク（職員）	・夏から秋にかけてのレストラン等の団体予約状況は前年に比べて1割以上の減少となっている。旅行会社からの情報でも、団体だけでなく、個人、グループ客も予約の発生状況が鈍く、先行きは厳しいと聞いている。
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	金属製品製造業（経営者） 電気機械器具製造業（経理担当） 通信業（営業担当）	・IT関連の客からの引き合いがかなり戻ってきている。 ・納期がかなり短いため最終的な受注数量は不明であるが、新製品の流れる気配が感じられる。 ・今までは客にシステム等の提案をしてもなかなか聞いてもらえなかったが、最近は提案に対して進んで質問が出るなど、非常に関心が高い。また、以前一時的に作ったシステムにウイルス被害が生じたため、その更改需要が出ている。
	変わらない	繊維工業（経営者）	・受注量の確保は大変厳しい。最新の差別化製品を除いて、他の商品に変化はない。
		建設業（総務担当）	・下請先の破たんが徐々に始まっており、今後更に増加することが懸念される。小規模の設備投資は増加傾向にあるが、採算が厳しいため一進一退が続く。
		輸送業（配車担当）	・6月末に値上げを行うプラスチック容器の原材料メーカーからの受注量は一時的に相当増加した。逆に値下げを行う発泡酒など飲料関係の荷動きはほとんどみられず、今後も全体的に期待できない。
		輸送業（配車担当）	・今後の受注量はある程度確保できる見通しであるが、取引先の受注単価が低下しているため、流通業界の料金も下げざるを得ず、それに伴い利益の悪化が続く。
		通信業（営業担当）	・新機種は発売されたものの、販売量は変わらない。
		不動産業（営業担当）	・企業の一段のリストラや時価会計導入の影響か、最近になって工場、倉庫、寮、社宅などの大型の売り物件が一層増加している。しかし、買い手の動きは全くみられない。
		新聞販売店〔広告〕（従業員）	・新聞折込チラシの申込状況はゴールデンウィークやボーナス時期を除き、平常は極端に減少している。当分、この傾向は続く。
	やや悪くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・国内については、最終消費者への小売量が若干減少している。貿易については円高傾向が出ているため、受注が若干難しい状況になっている。
悪くなる	建設業（経営者）	・現在の公共工事の落札結果をみると、ダンピングと思われるものが大変増えている。今後更に公共工事削減の影響が出るため、ますますダンピングが多くなり、経営は一層厳しくなる。	
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	-	-
	変わらない	職業安定所（職員）	・製造業の求人増加の兆しがあるものの、パート、臨時の割合が多いため本格的な改善になっていない。ただし、今のところ大型の企業整備がないため、当分は現状が続く。
		職業安定所（職員）	・前年比の新規求人数は今月も2ケタ台で増加している。また、求職者の動きとしては解雇者は多いものの、全体として前年比で1ケタ台の増加にとどまっている。
		民間職業紹介機関（経営者）	・企業の人員削減計画等は少し落ち着いてきている。
	やや悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）	・最近の求人票到着状況から推測して、今後も求人件数の増加は期待できない。
人材派遣会社（社員）		・かなり多くの人数を派遣していた取引先との契約が7月ごろに終了する。理由は先方の合理化であるが、かなり大きな痛手となる。	
悪くなる	-	-	

7. 近畿（地域別調査機関：（株）大和銀総合研究所）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	通信会社（社員）	・消費者ベースで動いているプロモーション形態を、ビジネスユーザーにも拡大して取り込むことで、大きな収益につながってくるかとみている。
	やや良くなる	その他レジャー施設〔球場〕（企画担当）	・地元プロ野球団が好調であり、優勝争いを演じており、8、9月はその効果で来場者数が増加すると見込まれる。
		一般小売店〔酒〕（経営者）	・サッカーワールドカップの影響で来客数が減少しているが、それが戻ってくる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
変わらない		一般小売店〔衣服〕 (経営者)	・デザイン、柄等工夫された商品が出てきて、景気も良くなる。
		百貨店(売場主任)	・レストラン街の改装オープンの定着と、9月以降の新装オープンを控えて、少しずつ上向いてくる。
		スーパー(店長)	・来客数の伸びが定着しつつあり、買上げ点数も若干ながら増加傾向が続いている。中元ギフトの平均単価も少し上昇しており、景気が良くなる前兆であるとの期待が大きい。
		乗用車販売店(営業担当)	・新型がでてくるため、売上が上がり、社員の収入もよくなる。
		観光型旅館(経営者)	・サッカーワールドカップも済んで、夏に向かって、外に出ようという機運が高まってくると思われる。
		都市型ホテル(経営者)	・秋口の予約状況は前年並みを確保しており、今よりは良くなる。
		旅行代理店(店長)	・6月後半にかけて、サッカーワールドカップが終盤に向かうに伴い、パンフレットのはけ状況が通常に比べて上回ってきている。ヨーロッパ方面や国内のファミリー向け商品などの動きからみて、今後ややよくなると見込まれる。
		設計事務所(所長)	・ペイオフの関係で、銀行預金が土地に流れている。5千万から1億円の物件が売れており、それに伴って、建築も増え、景気がよくなる。
		その他住宅〔情報誌〕 (編集者)	・民間銀行の住宅ローン商品が拡充されてきており、公庫制度の縮小以上に新築住宅の購入環境が良くなりつつある。
		商店街(代表者)	・客の所得が上がる要因が見当たらないので、良くなる感じはしない。
		百貨店(売場主任)	・季節の変わり目で買い換え需要が発生する時期であるが、ヒット商品がない限り、急に客の購買意欲が上がるとは思えず、景気もこのまま変わらない。
		百貨店(売場主任)	・晩夏、初秋物の客の反応は悪くないため、クリアランス以降の季節の変わり目には、先物買いが起こる。ただし本格的なまとめ買いにつながるほどの勢いが出るとは考えにくい。
		百貨店(売場主任)	・消費が回復する起爆剤となるアイテムやヒット商品が見当たらず、このままの停滞が続くと思われる。
		百貨店(売場主任)	・秋口は秋物が若い人たちに売れるが、若い人の財布のひもが固く、慎重になっており、懸念される。
		スーパー(店長)	・若い客よりも40～60代以上の年配客が多く、これからの大幅な伸びは見込めない。
		スーパー(企画担当)	・来客数は増えているが、ボーナスがこの時期に集中しているため、この後の景気は若干不透明である。
		スーパー(広報担当)	・商品単価の下落はまだまだ続くと思うので、売上が上向くのはもう少し先だと思われる。
		コンビニ(経営者)	・好転する材料も悪化する材料も見当たらない。
		家電量販店(経営者)	・景気が良くなるような要素は何もない。皆が持っていないようなもので、爆発的に売れるようなものが出ない限り、良くならない。
		家電量販店(企画担当)	・秋商戦も天候が不順では先がみえない。天候次第では売上が変化する。
自動車備品販売店(従業員)	・依然として客の購買意欲の低迷は続く。夏商戦本番を迎え、この結果次第で直近の客の動向が把握できるが、購買単価、来客数とも増加がみられないだけに、かなり厳しい商戦を予測せざるを得ない。		
一般レストラン(スタッフ)	・外食産業は夏が暑ければよく売れるのが定説であるが、冷夏の予想であり、低位に推移している状況が急反転するとは考えにくく、変わらない。		
観光型ホテル(経営者)	・法人や各種会合の動きが引き続き悪く、良くなる兆候は今のところ見えない。		
観光型旅館(経営者)	・景気の良し悪しは都会と比較して少し遅れて到達するようを感じる。秋は本来動く月だが、出だしは難しそうである。		
都市型ホテル(支配人)	・法人部門の伸びは期待できないが、個人部門の伸びが期待できる。		
都市型ホテル(スタッフ)	・今後、夏にかけて宿泊部門は好調に推移すると予想されるが、宴会部門の落ち込みが大きくなるためトータルとしてはあまり変わらない。		
旅行代理店(営業担当)	・官庁、大手企業のボーナス支給が始まっているにもかかわらず、受付数の上昇がみられない。夏休み需要も小型化し、テーマパーク利用だけが目立っている。		
タクシー会社(経営者)	・利用回数についても今以上に悪くなることはなく、今が底であり、良くなることはないが、現状維持が見込まれる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		通信会社（経営者） 観光名所（経理担当）	・今後、2、3か月以内に変化が現れる要因がない。 ・夏場にイベント等で来客数を上げる努力をするが、前年度維持が精一杯だと考えている。	
		その他レジャー施設 [イベントホール] (職員)	・これから先は時期的には忙しいときでもあり、催し物もつまっているが、相対的にイベント数が少なく、依然として厳しい状況が続く。	
		その他レジャー施設 (企画担当)	・レジャー業界においては、潜在的な消費意欲は感じられるが、今より景気がよくなっていくという気配を感じる材料はない。	
		その他サービス[学習塾] (経営者)	・夏期講習に向けての動向であるが、今ひとつ火がつかない様子である。	
	やや悪くなる		その他サービス[クリーニング] (経営者)	・9月に入ると秋の繁忙期が立ち上がりを見せることとなるが、天候によっては多少のずれが起こりうる。 ・夏物衣料の家庭洗濯志向が、一部衣料品で根付いてきている。
			商店街（代表者）	・購買のマインドが冷えてきており、早急に回復するとは思えない。
			百貨店（売場主任）	・在庫調整、生産調整が継続していくものと思われ、小売の現場は苦戦する。
			百貨店（営業担当）	・バーゲン商材の季節になるが、取引先の施策変更により商材が不足しており、商品の確保が難しくなっている。
			乗用車販売店（営業担当）	・新車がでて、新車効果が長くもたない。単価も下がっており、購入するまでの時間も長く、苦しくなってくる。
			一般レストラン（経営者）	・サッカーワールドカップがもたらした来客数の減少を、どれだけ元にもどせるか予想できない。
			旅行代理店（営業担当）	・先行きの受注状況は国内旅行で前年並み、海外旅行で前年比80%台である。家族に人気のハワイが不調である。来客数が少なく、今後も期待できない。
	悪くなる		タクシー運転手	・同一地域同一運賃でなくなり、単価にむらが出て、見通しは暗い。
			美容室（経営者）	・近くのスーパーが8月に閉鎖するが、その後が未定で、今後どうなるか不安である。
			商店街（代表者）	・売上の期待できる季節が不調で終わり、これからも低調な状況が続く。
一般小売店[時計] (経営者)			・来年医療費が上がるので、今年は治療に専念するという話が2、3件あり、商品の購買という面では悪くなる。	
衣料品専門店（経営者）			・バーゲンの下見で来客数が増えるべきところ、逆に来客数が低迷しており、バーゲンの盛り上がり欠ければ7、8月は非常に厳しく、9月の秋物の立ち上がりも期待できない。	
衣料品専門店（経営者）			・サッカーワールドカップ等で過熱気味な消費があった反動が日常生活に表れ、一段と悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる やや良くなる	タクシー運転手	・規制緩和の認可料金がでているが、今後はいろいろな形態の認可がおりてくる。そのため価格競争が一段と激しくなり、見通しは暗い。	
		タクシー運転手	・客が低価格、割引、高サービスの会社を選ぶようになると、競争に残れないところは必然的に淘汰される。そうしたなか景気の良くなる材料は見当たらない。	
			電気機械器具製造業 (経営者)	・見積件数はやや増加しているが、2～3か月ではそこまで大きく変化しない。
			電気機械器具製造業 (企画担当)	・今後、受注出荷増が見込まれている。
			輸送業（総務担当）	・新商品に活発な動きがある。
			広告代理店（営業担当）	・サッカーワールドカップの景気の上向き加減が、このまま広告にも持続しそうな雰囲気が見られる。
	変わらない		化学工業（経営者）	・4、5月は値動きがあり、上昇するかと思っただが、6月に入り減速した。今しばらく推移を見ないと良いとも悪いとも判断ができない。
			金属製品製造業（経営者）	・得意先であるゼネコン業界の動向次第であるが、官民ともに、設備投資が増加する傾向にない。
			金属製品製造業（経営者）	・景気が底打ちしたというものの、まだまだ中小、零細企業にはその感覚が伝わってきていない。中小、零細の底打ち感まではもう少しかかる。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		一般機械器具製造業（経営者）	・当社が最近納品した装置の稼働が、3シフトの連続生産体制に入ったと聞いている。このように、一部の状況は良くなっているが、同じ会社の他の部門は、相変わらず成績不振を続けている。平均すると、景気は低空飛行であるが、水平、あるいはわずかに上昇方向にある。
		電機機械器具製造業（営業担当）	・納期が先の案件の予算見積り数に変化がない。
		金融業（支店長）	・リストラ効果により企業収益は確保されつつあるものの、それが借入返済等に充当され、新しい投資が低調である。
		司法書士	・今抱えている案件の中には、新規事業に結びつく可能性のある物もあり、期待しているが、量的に良くなったと感じるまでには至らない。
		その他サービス業〔イベント企画〕（経営者）	・新規案件は発生しているが、予算的にかなり厳しいものが多い。
	やや悪くなる	食料品製造業（従業員）	・BSE、不正添加物の使用などが毎日のようにでてきており、消費者の食品に対する疑心暗鬼、不信感が強く、全体として購買意欲が落ちてきている。
		繊維工業（経営者）	・3か月というスパンで考えると、今後、輸入品による圧迫が予想され、今の客の動きをみても好転する要素が全く見受けられない。
		繊維工業（団体職員）	・受注の回復の見込みが全くない。輸入品との競合に、更に拍車がかかり、採算割れを強いられる。
		金属製品製造業（営業担当）	・大手素材メーカーからの値上げ要求と、大手ユーザーからの値引き要求の間に挟まれ、採算は悪化する一方である。中小製造業は日本国内で存在することが不可能な状況になりつつある。
		建設業（経営者）	・今後の経済状況に明るい期待ができないため、設備投資も上向かず、民間関係の受注競争も厳しい状況が続く。公共工事も削減の方向にあり、期待できない。
建設業（社員）		・公共工事、民間工事とも建築需要は縮小傾向にある。特に関西の景気が冷え込んでいることから、テナント需要も見込めず関西圏への投資を手控えられている。明るい話題がほとんどなく、更に厳しい状態が続くことが心配される。	
悪くなる	木材木製品製造業（経営者）	・取引先の焦げ付き発生の後処理に関連して、長期にわたって悪い状態が続く。	
	不動産業（営業担当）	・破産物件や競売物件の件数が増えてきている。売物の物件が増え、まだまだ土地の値段が下がると思われる。	
雇用関連	良くなる	-	-
		やや良くなる	
		人材派遣会社（経営者）	・IT関連では、銀行、生損保、ウェブ関連の仕事が顕著に出てきており、賃金面ではかなり低下しているが、それでも需要は多く、今後、採用も期待できる。
		人材派遣会社（社員）	・サービス業を主体として求人数、採用者数が増加している。
		新聞社〔求人広告〕（担当者）	・求人のメインターゲットである北区や中央区など大阪市内中心部の求人の動きに、若干だが回復傾向が見受けられる。特に中小企業においてその傾向が顕著にみられる。
		民間職業紹介機関（支社長）	・ここ2～3年間採用をストップしていた企業が採用を再開している。ニッチのオンリーワン企業や中国関連企業の採用意欲が高い。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・来春の新卒採用に対しても、各企業は採用人数を押さえるところが多い。 ・企業は景気変動を採用と直結させ、企業としては「優秀な学生を採用したい」ということで人材の取り合いは加熱している。内定出しは早期化し、募集は長期化している。
		職業安定所（職員）	・民間の倒産件数が再び増加しており、これを背景に求人が伸びない懸念もある。
		職業安定所（職員）	・雇用情勢の先行指標である新規求人数の伸び率が低下傾向にあるが、それにより不良債権処理が今後順調に進められることが見込まれる。
	やや悪くなる	人材派遣会社（社員）	・派遣会社による派遣料金の単価競争があり、これ以上低価格になれば賃金に反映されて悪くなる可能性もある。
職業安定所（職員）		・管内企業の大規模なリストラが実行され、大幅に失業者が増加する。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
	悪くなる	-	-

8. 中国（地域別調査機関：（社）中国地方総合研究センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる やや良くなる	スーパー（店長）	・客の買物動向に勢いが出てきており、周りの店の状況をみても改善傾向が見受けられる。
		スーパー（店長）	・客の買物動向はより一層シビアになっており、単価が低く必要な物は確実に買ってあり、チラシの目玉商品を大量に買う傾向がより一層高まっている。 ・生鮮の相場は野菜が例年に比べて106%と上昇しており、全体的に上昇傾向にある。
		家電量販店（店長）	・今夏は大型テレビの売行きが好調になる。
		乗用車販売店（店長）	・8月には台数を稼げる大衆車が新発売になるので、今より上向きになる。
		住関連専門店（営業担当）	・来客数が増加しており、それに伴い契約数も増加している。
		その他専門店〔贈答品〕（店員）	・秋にかけてブライダル関係の引き出物の伸びがある。
		一般レストラン（店長）	・金を払う時の客の表情が非常に明るく、客単価も月を追って上昇し、今月はプラス45円となっている。
		一般レストラン（店長）	・だんだんと7月、8月の予約が入って来ているので、少し良くなってくる。
		スナック（経営者）	・客単価も上昇しており、日によっては来客数が非常に多くなっている。
		通信会社（総務担当）	・来月から新サービスが始まることから、例年よりは良くなる。
	通信会社（営業担当）	・ブロードバンドへの関心が高まり、新たな家計支出が期待できる。	
	変わらない	百貨店（総務担当）	・来客数は5%程度伸びているが、買上点数が減少し、売上はほぼ例年並の状況がずっと続いている。
		百貨店（営業企画担当）	・食品、消耗品の市場価格は低下しているが、客のボーナス額がダウンしているため売上はさほど変わらない。
		百貨店（営業担当）	・来客数が減少している中で、紳士関連、婦人関連の来客数は堅調で、客単価は維持できているため現状と変わらない。
		百貨店（売場担当）	・定価販売が苦戦している中で、パーゲンに移行しても良くなる要素はあまりない。
		スーパー（店員）	・客の買物の様子を見ていても、広告売商品品の購入が最低限の買物というパターンが多い。
		スーパー（店員）	・発泡酒にみられるように、メーカーの都合で価格は下がる一方であるが、客単価が上昇することはない。
		コンビニ（エリア担当）	・客が商品を吟味して買う状況が続いている。
		コンビニ（エリア担当）	・客単価の落ち込み、販売個数の落ち込みに歯止めが効かず、上向き要素も全く見受けられない。
		衣料品専門店（地域ブロック長）	・商品単価はほぼ定着してきているが、客は必要な物しか購入しないので数量の増加はない。
衣料品専門店（地域ブロック長）		・単価の上昇する要素がない。	
家電量販店（店員）	・シーズン商品を中心に動きが良くなれば上向いてくるが、パソコンなどの商品が不調のため、合計としてはあまり変わらない。		
乗用車販売店（統括）	・客の賃金の目減り等の理由によって、商談の件数が少なくなってきた。		
乗用車販売店（総務担当）	・単価の安い車しか売れていない。		
自動車備品販売店（店長）	・販売量、来客数ともに変化がない。		
その他飲食〔ハンバーガー〕（エリア担当）	・プロモーションを打っても、客の動向に変化がない。		
都市型ホテル（従業員）	・昨年開催された「きらら博」のようなイベントもなく、例年と同様の状況になっている。		
旅行代理店（経営者）	・売上が例年を若干下回るような状態が同様に続いていく。		
タクシー運転手	・例年3市が別の日に行っていた夏祭りが、今年は同日開催になったため、人手が分散して乗客数も少なくなる。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		通信会社（経営者）	・新規加入実績が従来平均値を大きく下回った状況が変わらず、客の反応も厳しく、財布のひもが堅いままである。
		テーマパーク（業務担当）	・週末ごとにいろいろなイベントを行うので、例年並みの来客数は確保できる。
		テーマパーク（業務担当）	・平日、休日とも来園者の動きや、情報の問い合わせ状況に変化する兆しはみられない。
		レジャー施設（営業企画担当）	・温泉・ホテル部門の6月度の実績は、利用人数で若干上昇の見込みだが、目標とは大きく乖離し厳しい状態にある。
		住宅販売会社（営業担当）	・今後も特に目立った要因が見られないため、現在よりも良くなることはない。
	やや悪くなる	一般小売店〔茶〕（経営者） 乗用車販売店（所長）	・昨年行われた観光キャンペーンがなく、来客数が例年よりもマイナスに作用し、売上が落ち込む。
			・6月はたまたま新型車が続けざまに出たために、結果としては良くなっているが、新型車効果は1か月しか続かないので、その後は例年並をキープするのが難しくなる。
		乗用車販売店（従業員）	・6～7月は例年上昇傾向の月だが、今年は客のボーナスに陰りがあるので厳しくなる。
		住関連専門店（広告企画担当）	・客単価の低下が止まらない。
		高級レストラン（スタッフ）	・予約が例年に比べて少しづつ減っている。
		一般レストラン（営業担当） 都市型ホテル（経営者）	・低価格設定が安い方に移行しているため、客単価も低下する。
・来客数が落ち込んでおり、良くなる要因がない。			
タクシー運転手		・8月、9月とも婚礼の受注状況が例年に比べてマイナスの状況である。	
美容室（経営者）		・乗客との会話の中で、これから先の景気に対して見通しが暗いという話題が多い。	
設計事務所（経営者）		・競合店の出店が多いため、客が分散しキャンペーンを打たないと集客できない状況になりつつある。	
住宅販売会社（経理担当）	・業務に量的な拡大がない。		
住宅販売会社（経理担当）	・新規物件の発売が予定されておらず、既存の物件だけでは契約戸数および売上の増加はない。		
企業 動向 関連	悪くなる		
	良くなる	-	-
	やや良くなる	化学工業（総務担当）	・販売価格の値上げにより、若干の回復が見込める。
		化学工業（総務担当）	・経費節減など非常に厳しい経営立て直しなどをしてきた結果として若干持ち直してきている。
		鉄鋼業（広報担当）	・一部需要が回復しそうであるとの情報もあり、下期にかけて回復する兆しがある。
		非鉄金属製造業（経理担当）	・中国のセーフガードの動きなどもあり、見極めが必要な状況にはあるものの、引き続き薄板を中心にアジア方面への輸出が堅調に推移する。
		電気機械器具製造業（総務担当）	・販売価格は戻らないが、販売量は回復傾向にある。
		輸送用機械器具製造業（経理担当）	・試作開発品の商談が活発で、量産に結びつくような商談が出てきている。
		建設業（営業担当）	・顧客からの発注内示が更に多くなってきている。
	変わらない	農林水産業（従業者）	・相手先の事業計画が徐々ではあるが実施に向けて動き出している。
		窯業・土石製品製造業（統括）	・例年スルメイカ漁の漁獲高がもっとあるのだが、思ったような水揚げ量を確保できておらず、今年は期待できないという情報も伝わってきている。
鉄鋼業（総務担当）		・ＩＴ関連業界は在庫調整のより一層の進展で引続き生産が上向く。	
金属製品製造業（総務担当）		・鉄鋼業界は市況低迷が続き、受注量の回復はほとんど期待できない。	
		鉄鋼業（総務担当）	・エレクトロニクスや自動車関係の受注量が少し上昇していることから、良くなっている状況も見受けられるが、今後の先行き見通しは不安定である。
		金属製品製造業（総務担当）	・現在受注が非常に低迷しており、この状態が改善されることはない。

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		電気機械器具製造業（広報担当）	・部品関係はこのまま好調を維持するが、完成品はまだ厳しい状況が続く。
		その他製造業〔スポーツ用品〕（総務担当）	・国内販売は消費者の買い控え傾向が依然として顕著であり、地域内の販売関係先の話でも、全く明るい兆しがみえてきていない。
		通信業（社員）	・需要や工事の絶対的な量に変化がない。
		不動産業（経営者）	・取引先の状況がかなり改善しているという情報を耳にする。
		コピーサービス業（管理担当）	・設備投資を行う予定なので、下降傾向にある受注に歯止めがかかる。
	やや悪くなる	食料品製造業（総務担当）	・受注量、発注量が少なくなっている。
	悪くなる	-	-
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	新聞社〔求人広告〕（広告営業担当）	・広告出稿がやや上向き傾向にある。
	変わらない	求人情報誌製作会社（編集者）	・売上が減っても増益を目指している状況で、人材に積極的に投資をしていくことはなく、その傾向は数か月先においても続く。
		民間職業紹介機関（職員）	・ごく一般的な製造スタッフ系の仕事がなかなか増えない。
	やや悪くなる	人材派遣会社（支店長）	・雇用を牽引する業界が少なく、求職者と求人者とのスキルギャップは依然埋められていない。
		職業安定所（職員）	・今後も製造業や建設業を中心に、事業縮小や一時休業などの情報がいくつもあり、新規退職者数の一層の増加が懸念される。
		職業安定所（職員）	・建設業や製造業では希望退職者を募るリストラが見受けられ、回復の兆しがみえない。
		職業安定所（職員）	・例年ならば減少する求職者数が減少していない。
		職業安定所（職員）	・学卒求人の出足も鈍く、一般求人も回復する兆しがみられない。
		悪くなる	学校〔大学〕（就職担当）
	悪くなる	-	-

9. 四国（地域別調査機関：四国経済連合会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	百貨店（営業担当）	・人々の動きから判断して、この2、3か月が景気の底という感じがしており、今後は、少しずつ回復する。
		スーパー（店長）	・来客数、客単価ともに上昇傾向にあり、やや良くなってくる。
		乗用車販売店（従業員）	・新しく発売された新型車が、ますます好調である。
		旅行代理店（従業員）	・企業の団体旅行は低調だが、個人旅行は若い10L、あるいはシルバー層を中心に、やや活況を呈してくる。
		通信会社（営業担当）	・夏物商品を中心に、新たな購買の動きがみられる。
		住宅販売会社（従業員）	・契約までの期間が長くなっているが、ゴールデンウィーク等の来客から受注が見込まれる。
		その他住宅〔不動産〕（経営者）	・買い注文が増加しており、これから良くなる。
	変わらない	商店街（代表者）	・雨降りの日が少ないにもかかわらず、来客数が大幅に減少しており、好転する要素がみられない。
		百貨店（売場主任）	・客の動向をみると、秋物の立ち上がりが不透明であり、良くなる要素があまりない。
百貨店（営業担当）		・引き続き、有名ブランド商品は、好不調がはっきりしている。家庭雑貨、パジャマ、エプロンなどはこだわりがみられ、パーソナルギフトについては本物志向の傾向が全般に強くなっている。しかし、取り急ぎ必要のないものに対しては、関心が少ない。	
スーパー（財務担当）		・大型小売店の出店があり、ボーナス商戦を控え、競合店との競争がますます激化している。	
コンビニ（店長）		・1年間で最も忙しい時期に入るが、前年と比べると、相変わらず単価が低く、全体的な売上は、ここ何か月かと同じ割合で落ちていく。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由	
		衣料品専門店（経営者）	・高級品の購入については非常に慎重であり、所得が増えなければ、消費に結びつかない。	
		衣料品専門店（店長）	・ボーナスが出たにもかかわらず、高いものが売れず、購入点数も少ない。	
		家電量販店（店長）	・冷蔵庫、エアコンという季節商品は、昨年の買い控えの反動から売上が伸びているが、パソコンが回復基調にないため、全体の販売量は厳しい状態が続く。	
		乗用車販売店（管理担当）	・企業が、社有車の使用年数や走行距離の延長をしたり、また、人員削減により生じた余剰車両を他地域に回したりしており、買換え需要につながらない。	
		タクシー運転手	・ボーナスカットが予想されるという声が昨年よりも多く、また、病院通いの客も減少している。	
		観光名所（経営者）	・来客数は微増すると思われるが、客単価が、現在と同様に低いまま推移する。	
	やや悪くなる	百貨店（販売促進担当）	・ミセス層の動きは堅調であるが、ヤング・OL層の動きが、客単価の低下と合わせて悪くなっている。また、当店は年内に閉鎖するということもあり、プライダルのや祝いギフトの動きがほとんどなくなっている。	
		百貨店（会計担当）	・先行きに不安を感じている客が多く、必要なものだけを買うという行動が目立ち、余裕が全くみられない。	
		スーパー（店長）	・来客数の落ち込み同様、単価・売上点数とも、さらに落ち込む。	
		乗用車販売店（従業員）	・購入態度が慎重になっていることから、商談時間が長くなり、商談回数も増えてきている。	
		住関連専門店（経営者）	・来客数が減少しており、期待できない。	
		観光型旅館（経営者）	・1、2、3月で底を打ち、上昇傾向にあったが、今後の予約状況が悪くなってきている。	
	企業動向関連	悪くなる	-	-
		良くなる	-	-
やや良くなる		パルプ・紙・紙加工品製造業（経営者）	・新商品が、少しずつ売れてきている。	
		化学工業（営業担当）	・全体的に受注量が上向き傾向にあり、秋需要に向けて継続される。	
		不動産業（経営者）	・高額商品が動きつつあることから、今後は、不動産取引が多くなる。	
変わらない		家具製造業（営業担当）	・荷動きが多少良くなっているが、大手企業の工場の海外移転に伴う国内生産の不足分の企業間競争や、低価格商品へのシフトも進行しており、予断を許さない。	
		一般機械器具製造業（経理担当）	・この5月末に建設リサイクル法が施行され、また、来年7月の排ガス規制の改正やNOX、PM法の適用により、今年9月の登録車が10年適用となるのかなり見通しが立っていないため、ユーザーの動きが極めて慎重である。	
		輸送業（支店長）	・これからも運賃の低下と物流の減少から、廃業や規模縮小、倒産が出てくる。	
		通信業（支店長）	・株価が相変わらず低く、周りをみても元気のある企業がない。	
		広告代理店（経営者）	・得意先のスーパーの売上が下げ止まったとの話もあるが、この先は不透明であり、依然として広告出稿の予算規模が低い状況が続く。	
やや悪くなる		食料品製造業（従業員）	・香料や農薬問題から食品業界の自主回収が続いており、見通しがたたない。	
		建設業（総務担当）	・新規案件の減少から競争がますます激しくなっており、安値受注をせざるを得ない状況になる。	
雇用関連		悪くなる	-	-
		良くなる	-	-
	やや良くなる	求人情報誌製作会社（編集者）	・優秀な人材を確保したいという動きがみられ、景気が少し良くなる。	
		職業安定所（職員）	・長引く不況のため、特に自営業を営んでいた方の求職申込が増えているなど、今後、改善される要素が見あたらない。	
	変わらない	職業安定所（職員）	・求人回復の兆しがみられない。	
		学校[大学]（就職担当）	・過去の動向から、大きな変化が起こる兆しがみられない。	
		職業安定所（職員）	・過去の動向から、大きな変化が起こる兆しがみられない。	
	やや悪くなる	人材派遣会社（経営者）	・派遣料金の低下が続く。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率が0.36倍まで落ち込んでいるが、求人数の減少傾向に歯止めがかからない。パート求人も9か月連続で対前年同月比マイナスとなっており、改善の兆しが感じられない。
	悪くなる	-	-

10.九州（地域別調査機関：（財）九州経済調査協会）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる	設計事務所（所長）	・公共建築物の設計等の発注が、今後増えてくる。
	やや良くなる	商店街（代表者）	・小旅行などで色々と買物をしている様子が見受けられる。
		スーパー（店長）	・客の来店頻度が多く、雰囲気も良い。
		衣料品専門店（総務担当）	・クオリティーの高い商品を求める客が多くなっている。
		家電量販店（企画担当）	・来客数が増えており、話題の家電商品（プラズマテレビ、DVD、マイナスイオン製品、クッキングヒーターや生ごみ処理機など）が最近よく動いている。
		その他専門店〔ガソリンスタンド〕（統括）	・大型家電量販店がオープンしたため、行き帰りに立ち寄り客が増えていく。
		一般レストラン（経営者）	・ボーナスが出て、当店の場合はパーティ関係が少しずつ増えてくる。
		旅行代理店（従業員）	・夏休み期間の旅行需要は上向きで、国内はテーマパークを中心として伸びている。海外においてはヨーロッパ等の長期旅行の申込が多く、ここ2、3か月間は明るい見通しが立ちそうである。
		テーマパーク（職員）	・夏休みの予約の動きがはじめており、7月の中旬に向けて、もう一步踏み込んだてこ入れ策を打つ予定である。
	観光名所（職員）	・鹿児島県への観光客数が増えている。スカイマークの就航やNHKの朝のテレビ小説の効果が多少なりとも出ているのではないかと思う。	
	変わらない	商店街（代表者）	・売上が厳しく、購買力も低下したままであり、厳しい状況は変わらない。
		商店街（代表者）	・メーカーの秋冬・春夏の商品の開発や展示内容を見る限り、商店街が大きく影響を受けるような商品開発があまりない。
		百貨店（売場担当）	・4月に競合店となるショッピングセンターが開店し、4～6月の売上が前年を下回っており、この状況は変わらない。
		スーパー（店長）	・客の雰囲気から、多少閉塞感が消え、ある程度の余裕が感じられるようになった。
		スーパー（店長）	・4月、5月に大型店が続いてオープンしたが、その影響が続いていく。
		スーパー（店長）	・先月同様に売上はアップ傾向であるが、身の回り品は価格が安くて品質の良いもの、いわゆる一品単価割れがまだ継続しており、総額は変わっていない。
		スーパー（総務担当）	・衣料品は気温の変化によって、好調・不調の波が激しく、また、バーゲン等の先取りで商品単価もなかなか上がらない。食品も、香料の問題でなかなか売上が伸びない。
		スーパー（企画担当）	・香料の問題、過去の問題等々により食品に対する信頼性がかなり揺らいできているため、厳しい状況がこのまま続く。
		コンビニ（店長）	・サッカーワールドカップという大きなイベントがあった割には、全く影響がなく、それどころか反対に悪化している。
コンビニ（販売促進担当）		・学生の購入単価が下落傾向にあり、朝の土木関係者の買物が減少している。また、夜11時～深夜にかけての来客数も最近減っている。この状況は今後も続く。	
家電量販店（店長）		・高額商品の動きが鈍くなり、単価も前年から1割減っている。	
乗用車販売店（従業員）	・最近、人員削減やボーナスカットを実施する企業に勤める客から、車を売りたいとよく言われる。		
乗用車販売店（従業員）	・新車販売台数が減ってきている。		
その他専門店〔医薬品〕（従業員）	・医薬品小売業界は価格競争が一段と激しくなっている。		
一般レストラン（スタッフ）	・夜の客が特に少なく、開店休業のような状態である。近隣店にも同じような状況のところがある。		
スナック（店長）	・何かアイデアを考えて客のハートをつかむような努力をしていかななくてはならない状況にある。		

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		都市型ホテル（副支配人）	・客の予約状況がまだ活発でない。一方で客単価もかなり落ちている。
		タクシー運転手	・相変わらず、リストラという言葉がよく聞かれ、当社にも会社をリストラされて新しく採用されてくる高齢者の新入社員が多い。
		通信会社（業務担当）	・カメラ付携帯電話が発売され、価格下落で需要が高まっていることもあって、7月くらいまでは好調に推移するが、8月、9月になるとまた下降して元に戻る。
		通信会社（営業担当）	・キャンペーンによる売行はあまり良くない。
		設計事務所（所長）	・公共投資の意気込みがまだ見えない。しばらくは底値安定という状態である。
		住宅販売会社（従業員）	・展示場への来客数は少なく、建替えの客の動きも鈍い状況が続いている。
	やや悪くなる	住宅販売会社（経営者）	・住宅業界は値引きや商品サービスなどで、厳しい現状に変わりはない。
		商店街（代表者）	・客の買い渋りで一品単価や売上が減少していく。
		百貨店（売場主任）	・近辺の商店街では、個人店の閉店と空洞化がまだまだ進む。
		百貨店（営業担当）	・来客数は増えているが、買上単価は落ちている。今後も、新規採用が減り、客が使える金額が減っていく。
		百貨店（営業担当）	・県内では14年度の春闘でのベースアップやボーナスの状態が悪い企業が多いため、消費の伸びが見込めない。
		百貨店（営業担当）	・中元商戦を控えているが、一品単価、客単価ともに落ちていく。
		百貨店（販売促進担当）	・ギフトやクリアランスの6月への前倒しで、7、8月の売上は厳しくなる。
		スーパー（店長）	・ボーナスの削減や給料のカットなどにより、ギフト需要、高額商品の需要がかなり減る。
悪くなる	タクシー運転手	・例年、この時期はビアガーデンなどの飲み会が多いが、今年は少ない。暑くなるとさらに人の動きが悪くなる。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	精密機械器具製造業（経営者）	・新規受注件数が増えており、取引先の状況が良くなってきている。
		輸送用機械器具製造業（営業担当）	・北米向けの仕事が増加したため、今後2～3か月は好調な状態が続く。
		建設業（総務担当）	・住宅金融公庫の融資基準が変更され、個人住宅の発注が減ってきたが、民間、公共関係の発注が今後は増えてくる。
		建設業（営業担当）	・9～10月にかけて官民各方面の職種より発注予定の大型物件が上がっている。価格競争は激しくなるが、情報量が増えてきている。
	変わらない	農林水産業（経営者）	・夏場向けの商品及びサマーギフトの時期であるが、あまり期待できない。
		家具製造業（従業員）	・民間の設備投資もあまり積極的ではない。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・公共事業の発注が少なくなる。
		電気機械器具製造業（経営者）	・半導体関連は新しい商談が成立しないという状況にあり、一服感が出てきており、先行きの見通しがつかない。
		輸送業（総務担当）	・半導体はよくなっているが、他の商品まで影響を受けて良くなるような状態ではない。現在の状況がまだしばらくは続く。
	やや悪くなる	広告代理店（従業員）	・相変わらず受注環境は厳しく、広告の企画書を出してもクライアントの反応は鈍い。
		窯業・土石製品製造業（経営者）	・例年8月は悪いが、今年は特に受注が少なくなる。特に食器類は、低価格商品の輸入とギフトの落ち込みのために状況が悪くなっている。
	悪くなる	一般機械器具製造業（経営者）	・受注の引合いは少しは出てきているが、コスト面が厳しく、受注確率が低いいため大変である。
		農林水産業（従業員）	・海外からの輸入農産物が多くなる。
雇用 関連	経営コンサルタント	・酒販売関連のコンサルタントをやっているが、今、酒小売店が減少している。店によっては酒以外の商品も置いているところもあるが、利益率が低いいため、中にはアルバイトに出る人もいる。	
	良くなる	-	-
	やや良くなる		
変わらない	人材派遣会社（社員）	・最近、派遣の問い合わせが少ない。夏場商戦に向けての企業の動きが全く感じられない。	

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
		職業安定所（職員）	・今後モリストラ等が当面続き、それによる新求職者数の増加傾向に歯止めはかからない。
		職業安定所（職員）	・求人数はやや増えたものの、求職者数は前年より多くなっている。周辺企業の様子も整理解雇が若干見られる。
		職業安定所（職員）	・有効求人倍率は今年度に入り右肩下がりの傾向にある。リストラ等、非自発的離職者の動向を今後も注視したい。
	やや悪くなる	民間職業紹介機関（職員）	・製造業や流通業界の低迷が続いているため、リストラされた中年層の受け入れ口が非常に狭くなってきている。ただ、半導体業界は少しずつではあるが求人が伸びている。
		学校〔専門学校〕（就職担当）	・求人者と求職者の条件のミスマッチが広がり、なかなか就職できない状況にある。
	悪くなる	-	-

11. 沖縄（地域別調査機関：（財）南西地域産業活性化センター）

（-：回答が存在しない、：主だった回答等が存在しない）

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
家計 動向 関連	良くなる		
	やや良くなる	その他専門店〔楽器〕（経営者）	・観光客が増加し、祭りなどのイベント効果や新都心の新店舗の増加による効果などが期待される。
	変わらない	一般小売店〔鞆・袋物〕（経営者）	・パート募集に対する応募者数が増加している。パートでも就職が厳しくなっている。
		一般小売店〔衣料・雑貨〕（店長）	・来客数の増加は見込めるが、それに伴って販売額が上昇するとは考えにくい。
		百貨店（担当者）	・来客数は減少しているが客単価は減少していないため、売上額は若干ではあるが上昇している。今後は特に大きな変化はない。
		百貨店（総務担当）	・前年の2倍3倍の取り組みをなんとか前年の実績が確保できるという厳しい状況にある。
		スーパー（経営者）	・来客数、販売量ともに若干増加しているものの、依然として横ばい状態にあり、消費の先行き不透明感否めないことから今後も変わらない。
		スーパー（企画担当）	・競合店が何店か出展する予見があるため、今後も良くなることも悪くなることもとれない状況が続く。
		コンビニ（エリア担当）	・売上額、来客数、客単価が対前年比でほとんど変化していない。
		衣料品専門店（経営者）	・良い意味で変化の兆しがみえるが、その変化が表れるにはもう少し時間がかかる。
	乗用車販売店（経営者）	・新型車効果が以前と比較して長く続かない。他メーカーもそれに追随した小型車クラスの車種を出してきているので、新型車を出しても非常に難しい。	
	高級レストラン（副支配人）	・観光客の入込は今後良くなるだろうが、夏場の客はリゾート地域へ流れる傾向があるため、変わらない。	
	住宅販売会社（従業員）	・来客者には住宅をつくりたいとの客は多いが、具体的な展開につながっていない。	
	やや悪くなる	コンビニ（エリア担当）	・異業種である外食レストラン・深夜営業スーパーマーケットとの競争激化の為、厳しさが予想される。
家電量販店（副店長）		・来客者が購入するのは生活必需品で、それ以外の商品の購入には慎重になり買い控えが発生する。	
その他専門店〔書籍〕（店長）		・サッカーワールドカップが終わればその効果が期待できないため、現状より悪くなる。	
都市型ホテル（スタッフ）		・全体的には来客数が増加傾向にあるが、今後3か月後においては観光客はリゾートホテルに流れ、市内のホテルは稼働率が低下する。客単価も例年に比べて低下傾向にある。	
住宅販売会社（経営者）		・新規物件の事業計画が遅れている為、販売は厳しくなる。現在、報告、折込チラシ等を行っても来客者は少なく、販売額は引続き低水準で推移する。	
悪くなる	商店街（代表者）	・商店街の店舗は悪化する状況に対して特に取り組みを行わないため、閉店する店舗が増加している。	
企業 動向 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる		
	変わらない	建設業（経営者）	・当社に商談中の客が銀行の貸し渋りで交渉が中断している。
		通信業（営業担当）	・サービスの多様化、低価格化傾向が続き、結果として売上、利益ともに下落する。
	悪くなる	-	-

分野	景気の先行き判断	業種・職種	景気の先行きに対する判断理由
雇用 関連	良くなる	-	-
	やや良くなる	人材派遣会社（経営者）	・現在、求人の動きは上向きになっており、この状況はしばらく続く。また周辺企業も若干楽観的な見方をする方が増えているため、今後もやや良くなる。
		職業安定所（職員）	・求人数が増加し、求職者の採用数も増加する。
	変わらない	-	-
	やや悪くなる	-	-
悪くなる	-	-	